NAFTA @ 10
A Preliminary Report

This Publication is available on-line at www.dfait-maeci.gc.ca/eet

ABOUT THIS DOCUMENT

NAFTA @ 10 - A Preliminary Report is the first of two reports to be produced by the Department of Foreign Affairs and International Trade providing both statistics and analysis of Canada's international trade and investment performance leading up to ten years after the North American Free Trade Agreement (NAFTA) and to fifteen years after the Canada-U.S. Free Trade Agreement (FTA). A second report will be published in the spring of 2004 making use of the full ten years of data.

This report was prepared by the Trade and Economic Analysis Division (EET) of the Department of Foreign Affairs and International Trade under the overall supervision of John M. Curtis, Senior Economic Advisor and Coordinator. The report was written by Aaron Sydor, Senior Policy Research Coordinator. Statistical assistance was provided by Suzanne Desjardins and Björn Johansson.

Your comments, suggestions or questions are welcome. Please e-mail Aaron Sydor at:
Aaron.sydor@dfait-maeci.gc.ca

© Minister of Public Works and Government Services Canada, 2003
ISBN 0-662-67423-5
Catalogue number: E2-487/2003

TABLE OF CONTENTS

A MESSAGE FROM THE MINISTER 1

MAIN FINDINGS 3

1.1 NAFTA PARTNERS – BASIC STATISTICS 5

1.2 NAFTA IN A GLOBAL CONTEXT 7

Canada-U.S. 9

2.1 TOTAL TRADE 9

THE IMPORTANCE OF CANADA FOR THE U.S. ECONOMY 11

2.2 MERCHANDISE TRADE 15

2.3 SERVICES TRADE 26

2.4 FOREIGN DIRECT INVESTMENT 33

2.5 FINANCIAL INVESTMENT 38

2.6 TRANSPORTATION 43

THE IMPACT OF INCREASED BORDER SECURITY ON CANADA'S TRADE AND INVESTMENT 45

Canada-Mexico 48

3.1 TRADE 48

3.2 MERCHANDISE TRADE 49

TRANSHIPMENTS 60

3.3 SERVICES TRADE 62

3.4 FOREIGN DIRECT INVESTMENT 66

A MESSAGE FROM THE
HONOURABLE PIERRE S. PETTIGREW,
MINISTER FOR INTERNATIONAL TRADE

There is no trading relationship more important for Canada than the one with our North American Free Trade Agreement (NAFTA) partners – the United States and Mexico. This coming January will mark the tenth anniversary of the NAFTA and the fifteenth anniversary of its precursor, the Canada-U.S. Free Trade Agreement. These important anniversaries will allow us the opportunity to take stock of how far we have come and to reflect on the future of the North American trade and economic relationship.

This report highlights the rapid expansion of Canada's trade with our NAFTA partners since the implementation of the two landmark agreements. The United States has, for some time, been Canada's largest trading partner, but has increased in importance over the past fifteen years, particularly with respect to our merchandise trade. Indeed, Canada now exports more of its manufacturing output to the United States than we consume domestically. Mexico, on the other hand, while still accounting for a relatively small share of our trade, has grown tremendously, and is now Canada's fourth largest trading partner. We have also seen increases in trade in services and foreign direct investment between Canada and its North American partners.

Looking forward, Canada's economic prosperity will continue to be defined by its success in an increasingly integrated and well-functioning North American market. Although Canada already enjoys a solid trading environment, we continue to be committed in principle to the removal of remaining barriers to the free flow of trade and investment. This, combined with our government's commitments to fiscal responsibility and support for innovation, will ensure that we continue to provide the conditions under which Canadians can excel.

104-01243/

MAIN FINDINGS

- The NAFTA is the world's largest trade bloc with a gross domestic product (GDP), at present, of US$11.4 trillion, about one-third of the world's total and seven percentage points more than that of the European Union (E.U.).

- The U.S. accounts for the lion's share of both population and GDP in the NAFTA region as well as having the highest GDP per capita. Canada, while having a slightly lower GDP per capita is only about one-ninth the size in terms of population and one-eleventh for GDP while Mexico, having a slightly smaller GDP than Canada, is about three times as populous and posts a standard of living about one-third that of Canada.

- $1.9 billion[1] of goods and services crosses the Canada-U.S. border every day making the Canada-U.S. trade relationship the largest in the world.

- Since 1989, Canada-U.S. trade has nearly tripled from $235.2 billion to $677.8 billion in 2002. In 2002, the U.S. accounted for 80.8 percent of Canada's total exports, up from 71.1 percent in 1989.

- Merchandise exports to the U.S. expanded by 250 percent since 1989 to reach $345.4 billion in 2002 and account for 87.2 percent of Canada's total merchandise exports. Imports from the U.S. grew by 150 percent over the same period to reach $218.3 billion which contributed to Canada's $127.1 billion merchandise trade surplus with the U.S.[2]

- The importance of trade with the U.S. has increased for every Canadian province and nearly every industry. Canada now exports more manufacturing production to the U.S. than it consumes domestically.

- There has been a shift in Canada's trade with the U.S. toward the South and West of that country.

- Services are a relatively small and declining share of Canada-U.S. trade; however, this is mostly due to a rapid increase in merchandise trade rather than to poor performance of services, which expanded at an average annual rate of 8.8 percent for exports and 6.5 percent for imports between 1989 and 2002.

- FDI flows between Canada and the U.S. increased dramatically between 1998 and 2001, driven by booming stock markets, and surging merger and acquisition (M&A) activity. However, the U.S. share of Canada's inward FDI stock fell from 65.6 percent in 1989 to 64.2 percent in 2002, and of the outward stock from 63.0 percent to 46.7 percent.

---

[1] All figures are in Canadian dollars except where noted.

[2] Merchandise trade is calculated on a customs basis, all other trade is calculated on a balance of payments basis.

- The susceptibility of Canada-U.S. trade to increased security and delays at the border is one of the most challenging aspects to Canadian trade policy over the medium term.

- The U.S. economy is also heavily dependent on trade and investment linkages with Canada; this dependence has increased over the past decade as production in each country has become increasingly interdependent. Canada is the most important destination for exports from 39 U.S. states and the number one supplier of energy, including oil, to that country.

- Canada-Mexico trade and investment flows remain relatively small with Mexico accounting for only 0.7 percent of Canadian exports and 3.1 percent of imports in 2001. Mexico accounted for an even smaller share of Canada's outward FDI stock, at 0.8 percent, and of its inward FDI stock, at 0.02 percent, in 2002.

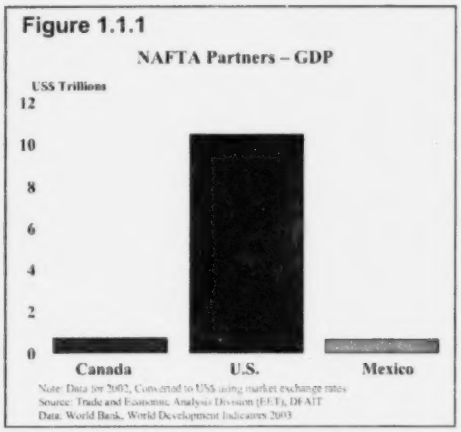
- However, trade, and especially imports, has exploded in recent years. Between 1994 and 2002, Canadian merchandise exports to Mexico rose 10.5 percent per year while imports increased at a rapid rate of 13.8 percent per year.

- On the surface, Canada and Mexico appear to exchange many of the same products: Motor Vehicles, Machinery & Electrical, and Special Instruments. But, at a more detailed level, the differences become apparent. Canada exports higher value-added products, such as telecommunications equipment and specialized technical equipment, while importing from Mexico more labour-intensive products, such as ignition wiring, television receivers and thermostats.

1.1 NAFTA PARTNERS – BASIC STATISTICS

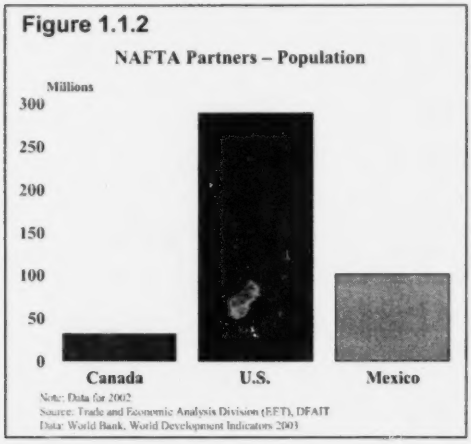
A unique aspect of the trade agreement covering Canada, the U.S. and Mexico is the significant differences between the three NAFTA partners. In terms of economic size, the U.S. is clearly dominant, accounting for 88.4 percent of gross domestic product (GDP) in the NAFTA area at US$10.4 trillion. Canada, a little less than one-tenth the size of the U.S., accounts for 6.2 percent while Mexico accounts for 5.4 percent of NAFTA area GDP.

Figure 1.1.1



When measured by population, the U.S. is still the dominant partner, but not to the same degree as for GDP. The U.S. accounts for just over two-thirds of NAFTA area population at 68.6 percent, compared to 23.9 percent for Mexico and 7.5 percent for Canada. Mexico also possesses a much younger and faster growing population than its two northern neighbours creating a unique set of opportunities and challenges for that country within North America.

Figure 1.1.2



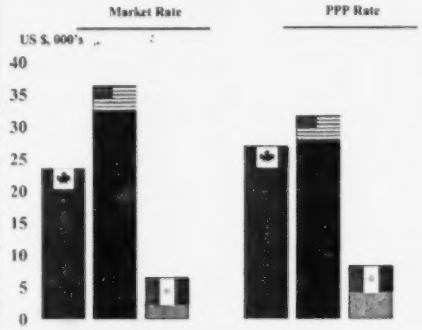
Possibly most revealing is the difference in GDP per capita between the three NAFTA partners. Here too, the U.S. stands out. When measured using market exchange rates, the U.S. posts the highest GDP per capita at US$36.2 thousand per person. Canada lags somewhat at US$23.4 thousand, while Mexico trails significantly at US$6.3 thousand per head.[3] Using a PPP measure of GDP per capita closes the gap between Canada and the U.S. from US$12.9 thousand per person (using market exchange rates) to US$4.7 thousand per person (using PPP exchange rates). Still, Canada's GDP per capita is only 85 percent of U.S. levels and the object of much debate and concern in Canada. The difference is even more dramatic for Mexico, whose GDP per capita measured at market exchange rates is only 17.4 percent of the U.S. level but jumps to 25.7 percent of the U.S. level when measured using PPPs.

[3] GDP per capita measured at market exchange rates, although useful for providing an indication of the potential size of the market, is in part driven by volatile exchange rates. GDP per capita measured using purchasing power parities (PPPs) provides a better measure of well-being and state of development by also taking into account relative prices.

The sheer size of the U.S. economy makes it less dependent on trade in general, including with its NAFTA partners. Canada has the highest trade-to-GDP ratio at more than 80 percent, and just under 60 percent of Mexico's GDP is traded, while the U.S.'s trade-to-GDP ratio is around one-quarter. Furthermore, both Canada and Mexico send more than 80 percent of their exports to NAFTA partners and rely on them for the large majority of their imports. The U.S. however relies on its NAFTA partners for only about 30 percent of its trade.

Figure 1.1.3

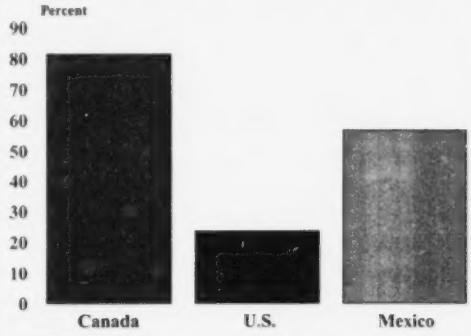
NAFTA Partners – GDP per Capita



Note: 2002 data, GDP at 1995 prices and PPPs
Source: Trade and Economic Analysis Division (EET), DFAIT
Data: World Bank, World Development Indicators 2003 and OECD

Figure 1.1.4

NAFTA Partners – Trade Share of GDP



Note: Data for 2002
Source: Trade and Economic Analysis Division (EET), DFAIT
Data: International Monetary Fund and World Bank, World Development Indicators 2003

1.2 NAFTA IN A GLOBAL CONTEXT

Measured by gross domestic product (GDP) the NAFTA area is the world's largest trading bloc, representing 32.7 percent of world GDP or US$11.4 trillion. The E.U., at 25.8 percent of global economic output, lags considerably. Even with the addition of ten new members next year, the E.U. GDP will increase from its current US$7.9 trillion to US$8.3 trillion, still well behind the NAFTA region. Asia, although not a formal trading bloc, has many trade linkages as shown by its high level of intra-regional trade – comparable to that of formal trading blocs, and accounts for another 23.0 percent of global output.[4] This triad combined accounts for 85.9 percent of global output.

Figure 1.2.1

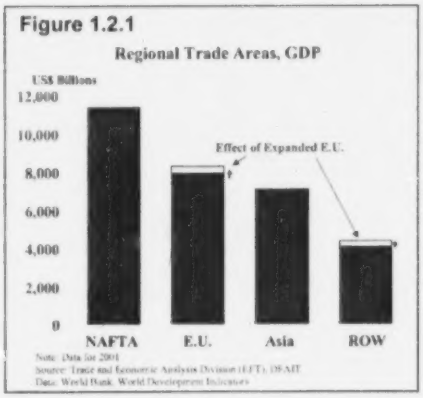
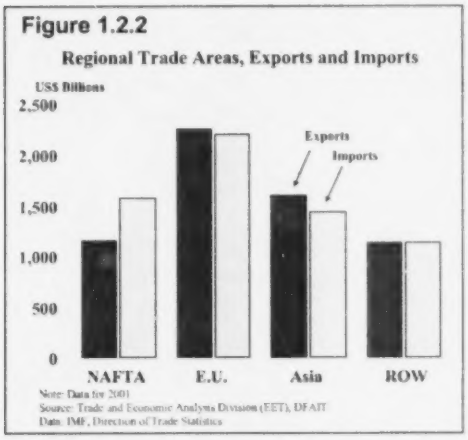


Figure 1.2.2



Measured by trade volumes, the E.U. dominates: it accounts for 36.8 percent of global exports and 34.8 percent of imports, compared to 18.8 percent and 24.8 percent for NAFTA. NAFTA ranks second, behind the E.U. for imports, but ranks third, only marginally above the rest of the world (ROW) for exports, a reflection of the U.S.'s huge current trade deficit.

Using total trade, however, somewhat overstates the size of the E.U. and other regions relative to NAFTA. With only three member countries, much of NAFTA's exchanges occur within countries (mostly in the U.S.) and are therefore not considered trade. As can be seen from the chart below, this fact is reflected in the much higher share of intra-E.U. trade compared to NAFTA: 60.7 percent *v.* 46.3 percent. By using only external exports, the NAFTA region is the world's largest importer but comes after the E.U. and Asia in terms of exports.

[4] Based on the IMF definition of Asia with the addition of Japan.

Table 1.2.1

Share of Exports, Percent

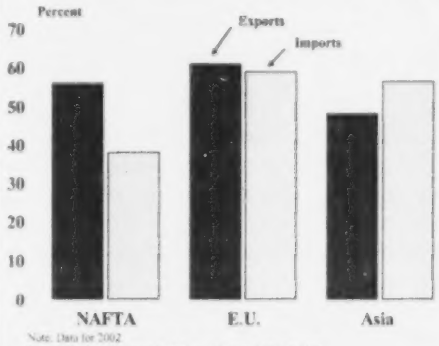
	Destination			
Exporter	**NAFTA**	**E.U.**	**Asia**	**ROW**
NAFTA	56.0	14.6	17.4	12.0
E.U.	10.9	61.0	7.2	20.9
Asia	26.3	14.7	48.1	10.9
Share of Imports, Percent				
	Source			
Importer	**NAFTA**	**E.U.**	**Asia**	**ROW**
NAFTA	38.1	17.6	31.5	12.8
E.U.	8.1	58.9	12.0	21.0
Asia	13.7	12.1	56.3	18.0

Data: IMF, Direction of Trade Statistics

Measured by global foreign direct investment (FDI), NAFTA ranks number two behind the E.U. for both inward FDI – 23.9 percent of global FDI stocks in 2001 *v.* the E.U.'s 38.7 percent – and even further behind for outward FDI – 25.0 percent compared to the E.U.'s 52.5 percent. Similar to trade, however, these numbers should be interpreted carefully, as a considerably larger share of investment qualify as FDI within the fifteen E.U. countries while most U.S. investment is considered domestic.

Figure 1.2.3

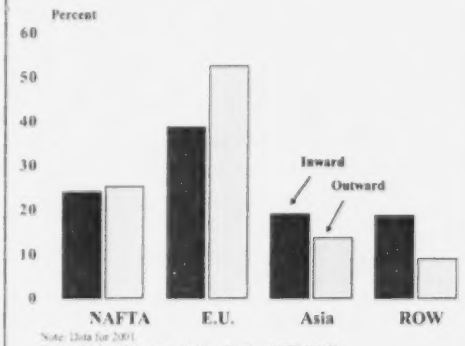
Regional Trade Areas,
Intra-regional Share of Exports and Imports



Note: Data for 2002
Source: Trade and Economic Analysis Division (EET), DFAIT
Data: IMF, Direction of Trade Statistics

Figure 1.2.4

Regional Trade Areas, Share of FDI Stocks



Note: Data for 2001
Source: Trade and Economic Analysis Division (EET), DFAIT
Data: World Investment Report 2002

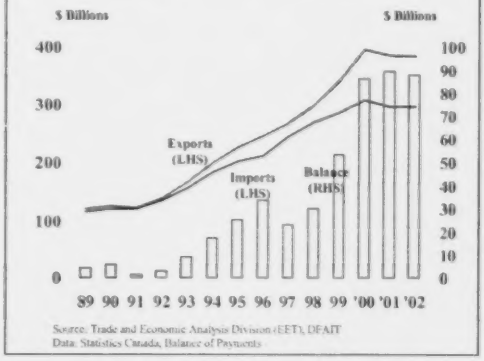
Canada-U.S.

2.1 TOTAL TRADE

Canada and the U.S. enjoy the world's largest bilateral trading relationship. Nearly $1.9 billion in goods and services cross the border each and every day. Canada-U.S. trade has grown considerably since the Canada-U.S. Free Trade Agreement came into force in 1989. Between 1989 and 2002, Canadian exports to the U.S. grew at an average annual rate of 9.3 percent while imports grew at 7.5 percent. Canada's trade surplus with the U.S. also increased tremendously, from $4.4 billion in 1989 to a peak of $90.7 billion in 2001 before falling off somewhat to $86.4 billion in 2002.

Figure 2.1.1

Canada-U.S. Trade in Goods and Services



Source: Trade and Economic Analysis Division (EET), DFAIT
Data: Statistics Canada, Balance of Payments

Table 2.1b

Canada's Bilateral Trade with the U.S., 2002

	Per Year	Per Day	Per Hour	Per Minute
	Billion		Million	
Goods and Services	CND$677.8	CND$1.9	CND$77.4	CND$1.3
	US$431.5	US$1.2	US$49.3	US$0.8
Goods	CND$601.9	CND$1.7	CND$68.7	CND$1.1
	US$383.2	US$1.1	US$43.8	US$0.7

The U.S. share of Canadian exports increased tremendously, gaining 10.3 percentage points between 1989 and 2000, but has remained relatively stable since as U.S. economic growth slowed considerably. The U.S. share of Canadian exports stood at 80.8 percent in 2002. The U.S. share of Canadian imports increased much less dramatically, gaining 6.1 percentage points to peak at 74.7 percent in 1998, but it has dropped steadily since to 69.9 percent in 2002 – only 1.3 percentage points over 1989 levels.

Figure 2.1.2

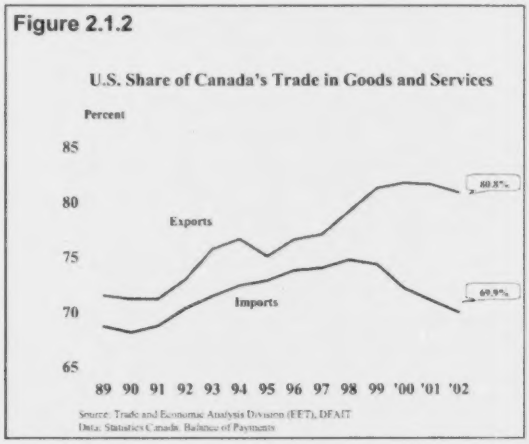


Table 2.1

Canada's Trade in Goods and Services with the U.S.

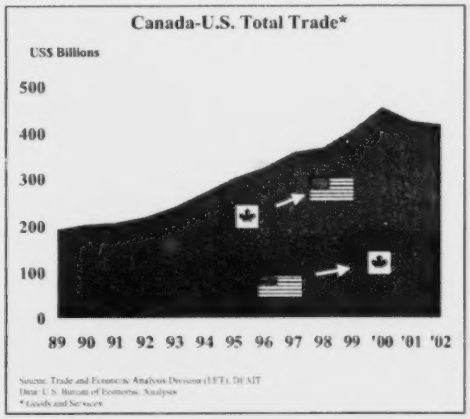
	Millions of current dollars			CAGR*, %			Share of World, %[5]		
	1989	1994	2002	1989-94	1994-02	1989-02	1989	1994	2002
Exports	119,820	199,864	382,101	10.77	8.44	9.33	71.43	76.60	80.85
Imports	115,381	182,574	295,734	9.61	6.21	7.51	68.62	72.37	69.89
Balance	4,439	17,290	86,367	N/A	N/A	N/A	-1,109.7	200.30	174.42

* Compound annual growth rate
Source: Statistics Canada, Balance of Payment

[5] "Share of World" in this table and throughout this document refers to the share of that partner relative to all partners. In this case exports to the U.S. as a share of exports to all partners. The balance under share of world refers to the share of the balance with all partners accounted for by that partner. It is possible to have share in excess of 100%, indicating a deficit with the rest of the world.

THE IMPORTANCE OF CANADA FOR THE U.S. ECONOMY[6]

Canadians are well aware of the importance of the U.S. economy for Canada; from the high share of exports that go to the U.S. to the importance of U.S. firms in the Canadian economy. The sheer size of the U.S. economy, however, makes it much less reliant on foreign markets in general and on Canada in particular – less than ten percent of U.S. GDP is exported, compared to over forty percent for Canada. The U.S. is also not as tied to any single country. Canada, the U.S.'s most important trading partner, accounts for 19.0 percent of exports and 16.5 percent of imports, compared to 81.6 percent and 69.9 percent of Canadian exports and imports respectively that come from the U.S. The U.S. economy is increasingly linked to its northern neighbour.



Since the implementation of the Canada-U.S. Free Trade Agreement in 1989 and the North American Free Trade Agreement in 1994, there has been a dramatic increase in two-way inter-dependence between the two economies. As can be seen from the adjacent chart, U.S. exports bound for Canada increased from $US 93.4 billion in 1989 to $US 184.9 billion in 2002 – an increase of almost 100 percent. Similarly, U.S. imports from Canada increased from $US 99.0 billion to $US 232.4 billion between 1989 and 2002.

	Millions of current US$			CAGR*, %			Share of World, %		
	1989	1994	2002	1989-94	1994-02	1989-02	1989	1994	2002
U.S. Exports to Canada									
Goods and Services	93,415	132,076	184,929	7.17	4.30	5.39	19.18	18.76	19.03
Goods	79,888	114,650	160,879	7.49	4.33	5.53	22.20	22.80	23.57
Services	13,527	17,426	24,050	5.20	4.11	4.53	10.64	8.67	8.31
U.S. Imports from Canada									
Goods and Services	98,982	141,497	232,421	7.41	6.40	6.79	17.06	17.67	16.51
Goods	89,944	131,149	213,151	7.83	6.26	6.86	18.83	19.61	18.27
Services	9,038	10,348	19,270	2.74	8.08	6.00	8.82	7.85	8.01

* Compound annual growth rate
Source: U.S. Bureau of Economic Analysis, Balance of Payments

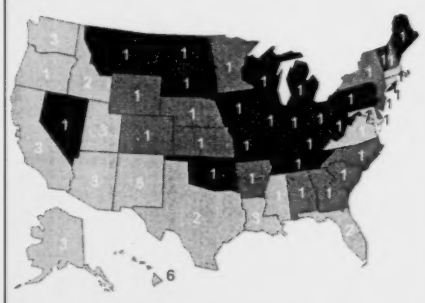
[6] This special report is intended to provide a U.S. perspective on Canada-U.S. trade and investment; therefore, all values in this report are stated in U.S. dollars.

Most Canada-U.S. trade is merchandise trade. Merchandise trade accounted for 87.0 percent of total U.S. exports to Canada in 2002 and 91.7 percent of total imports from Canada in that year. Merchandise trade growth between the two countries also outpaced growth in services trade, albeit by a small margin. Canada-U.S. trade is much more dependent on merchandise trade than the U.S's trade with other countries, as is shown by Canada's low share of U.S. services trade – 8.3 percent for exports in 2002, compared to 23.6 percent of merchandise trade. A similar trend is observed for imports where Canada accounts for only 8.0 percent of U.S. services imports *v.* 18.3 percent for merchandise.

Canada is also, by far, the largest single market for U.S. goods – taking about the same value of U.S. exports as the entire fifteen-member European Union, despite the fact that Canada is one-tenth its economic size. In 2002, Canada was the most important destination for merchandise exports from thirty-nine out of the fifty U.S. states. Canada is the most important destination of exports for most of the states along the border as well as the north-east and central U.S., but ranges as far south as Missouri and Nevada. Twenty-nine states sent more than one-quarter of their exports to Canada in 2002.

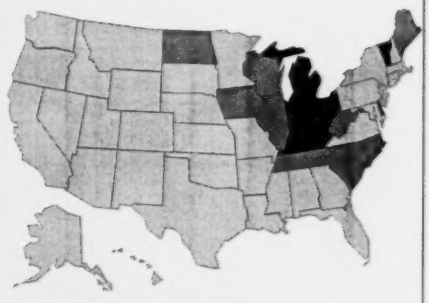
Only 9.6 percent of U.S. GDP is accounted for by exports – exports to Canada account for 1.9 percent of U.S. GDP with 1.5 percent of U.S. GDP is attributable to merchandise exports to Canada. There is a significant variation by state, however. Only five states rely on Canada for more than 2.5 percent of their GDP, four of which are clustered just below the Great Lakes. The level of dependence on the Canadian market declines as one moves away from this region.

Share and Rank of U.S. Exports to Canada by State, 2002



Source: Trade and Economic Analysis Division (EET), DFAIT
Data: MISER

Share of Exports to Canada in GDP by State, 2000



Source: Trade and Economic Analysis Division (EET), DFAIT
Data: MISER and U.S. Bureau of Economic Analysis

Canada is the most important destination for U.S. exports in eight out of eleven major commodity groupings; only in Agriculture and Minerals, where Canada is a major exporter, and Apparel & Textiles ranking lower – but still among the top three.

Most Canada-U.S. trade is merchandise trade. Merchandise trade accounted for 87.0 percent of total U.S. exports to Canada in 2002 and 91.7 percent of total imports from Canada in that year. Merchandise trade growth between the two countries also outpaced growth in services trade, albeit by a small margin. Canada-U.S. trade is much more dependent on merchandise trade than the U.S's trade with other countries, as is shown by Canada's low share of U.S. services trade – 8.3 percent for exports in 2002, compared to 23.6 percent of merchandise trade. A similar trend is observed for imports where Canada accounts for only 8.0 percent of U.S. services imports *v.* 18.3 percent for merchandise.

Canada is also, by far, the largest single market for U.S. goods – taking about the same value of U.S. exports as the entire fifteen-member European Union, despite the fact that Canada is one-tenth its economic size. In 2002, Canada was the most important destination for merchandise exports from thirty-nine out of the fifty U.S. states. Canada is the most important destination of exports for most of the states along the border as well as the north-east and central U.S., but ranges as far south as Missouri and Nevada. Twenty-nine states sent more than one-quarter of their exports to Canada in 2002.

Only 9.6 percent of U.S. GDP is accounted for by exports – exports to Canada account for 1.9 percent of U.S. GDP with 1.5 percent of U.S. GDP is attributable to merchandise exports to Canada. There is a significant variation by state, however. Only five states rely on Canada for more than 2.5 percent of their GDP, four of which are clustered just below the Great Lakes. The level of dependence on the Canadian market declines as one moves away from this region.

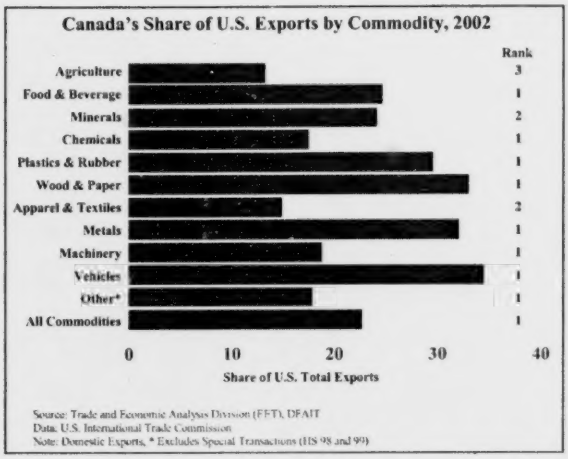
Share and Rank of U.S. Exports to Canada by State, 2002

Source: Trade and Economic Analysis Division (EET), DFAIT
Data: MISER

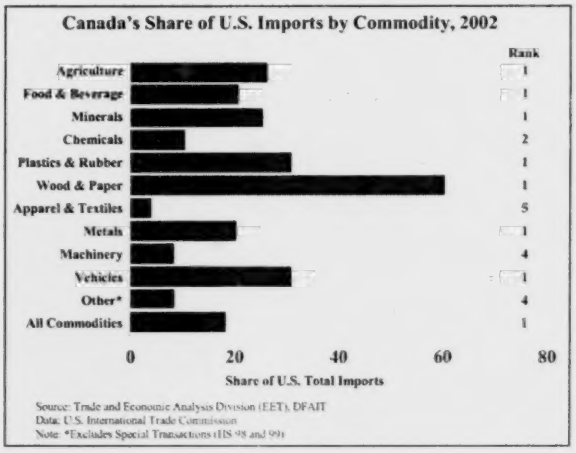
Share of Exports to Canada in GDP by State, 2000

Source: Trade and Economic Analysis Division (EET), DFAIT
Data: MISER and U.S. Bureau of Economic Analysis

Canada is the most important destination for U.S. exports in eight out of eleven major commodity groupings; only in Agriculture and Minerals, where Canada is a major exporter, and Apparel & Textiles ranking lower – but still among the top three.



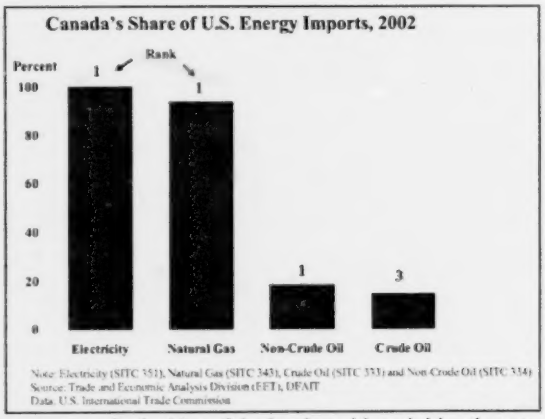
Canada is also an important source for U.S. imports used in the production process or directly consumed. Just under one-fifth of total U.S. imports come from Canada. Over 60 percent of U.S. Wood & Paper imports came from Canada in 2002, despite the softwood lumber dispute between the two countries. Canada is the most important source of U.S. imports in seven out of the eleven major commodity groupings and ranks among the top five sources in the remaining four commodity groups.



These trade numbers also reflect the high degree of integration between Canadian and U.S. industry. Over 40 percent of U.S. trade with Canada is intra-firm – trade occurring between parts of the same firm operating on both sides of the border. The automotive industry is a prime example of this type of trade. Every vehicle assembled in North America now contains nearly US$ 1,250 of Canadian-made parts.[7]

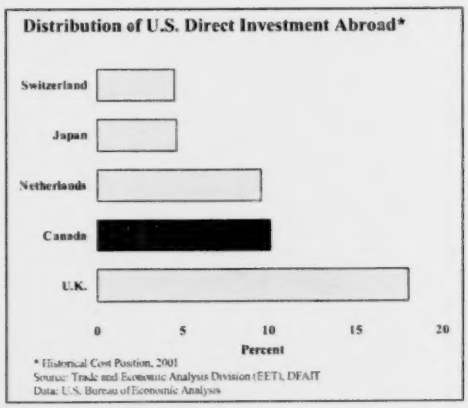
[7] Scotia Economics, *Canadian Auto Report*, January 29, 2003.

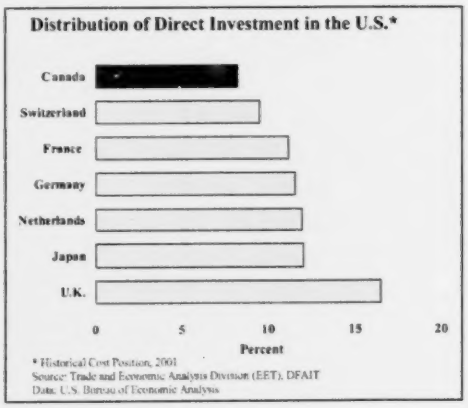
Canada is also the U.S.'s most important source of energy imports. Canada is undoubtedly the dominant source of Electricity and Natural Gas imports, accounting for 100 percent of U.S. electricity imports, and 93.5 percent of natural gas imports. But, even for oil – combining crude and non-crude oil, the U.S. imports more from Canada than from any other country.



Furthermore, Canadians are an important source of tourism revenue for the U.S. They spent US$ 6.2 billion on travel in the U.S. in 2002, or 8.5 percent of total foreign travel spending in the U.S. that year.

Canada-U.S. economic linkages extend beyond trade. As already mentioned, many firms operate on both sides of the border with activities that are often tightly integrated. Canada is one of the most important destinations for U.S. investment abroad. 10.1 percent of U.S. direct investment assets abroad were located in Canada in 2001. There are just under 2,000 U.S. affiliates operating in Canada that generate US$ 2.9 trillion in sales annually.[8]





Canadians are also among the largest investors in the U.S., accounting for 8.2 percent of all foreign direct investment in that country in 2001. Canadian companies own US$ 434 billion in assets in the U.S., generating US$ 168 billion in sales and employing 643 thousand people[9] and returned US$4.4 billion in income to Canadians.

[8] Data for number of affiliates and sales are for 2000; U.S. Bureau of Economic Analysis.

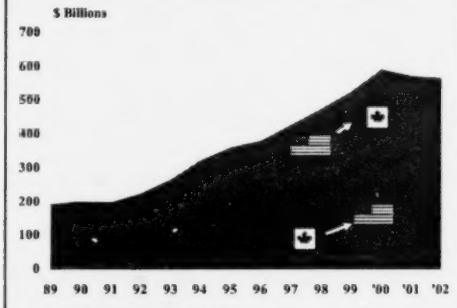
[9] Data for assets, sales and employment are based on 2000 statistics, the most recent year available; U.S. Bureau of Economic Analysis.

2.2 MERCHANDISE TRADE[10]

The primary accomplishments of the FTA and NAFTA were to eliminate tariffs on almost all merchandise trade between Canada and the U.S. (FTA) and subsequently with Mexico (NAFTA). As such, we would expect to see the strongest impact of these agreements on the merchandise trade numbers.

Figure 2.2.1

Canada-U.S. Merchandise Exports & Imports



Source: Trade and Economic Analysis Division (EET), DFAIT
Data: Statistics Canada, Customs Basis

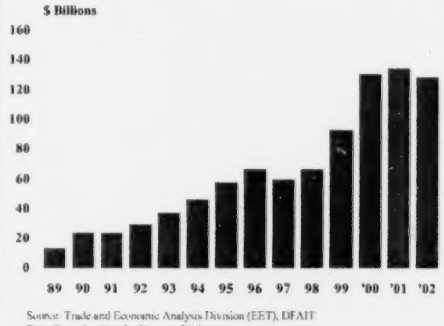
Between 1989 and 2002, Canadian merchandise exports to the U.S. increased by a tremendous 250 percent from $100.5 billion in 1989 to $345.4 billion in 2002. Imports increased by a smaller, but equally impressive, 150 percent over the same period, rising from $88.2 billion to $218.3 billion. The U.S. share of Canadian merchandise exports increased from 73.2 percent to 87.2 percent while the U.S. share of Canadian imports declined somewhat, from 65.2 percent in 1989 to 62.6 percent.

With Canadian exports to the U.S. outpacing the growth in our imports from the U.S., our trade surplus has increased significantly from $13.5 billion in 1989 to a peak of $133.5 billion in 2001, before falling off slightly to $127.1 billion in 2002 – or approximately 23 percent of our total merchandise trade with the U.S. In 2002, the U.S. accounted for 268 percent of our total trade surplus; in other words, Canada has a deficit in merchandise trade with the rest of the world.

Transportation Equipment currently accounts for the single largest share of our merchandise exports with the U.S. at 27.0 percent in 2002. This is down somewhat from the 32.8 percent in 1989. Most other major export sectors also witnessed a decline in share of exports with "All Others" making up for most of this, gaining 10.7 percentage points – most of this gain was made by 'special transactions'. Metals & Minerals was the only other sector to gain in share; much of this occurred principally in the past few years with increases in resource prices. Another resource sector, Wood & Paper, saw a significant 4.5 percentage point drop in share and posted the slowest growth in exports over the period at only 7.0%, likely related to U.S.

Figure 2.2.2

Canada-U.S. Merchandise Trade Balance



Source: Trade and Economic Analysis Division (EET), DFAIT
Data: Statistics Canada, Customs Basis

[10] All of the data presented in section 2.2 is calculated on a customs basis for the purpose of being consistent with data for Mexico, but may differ from balance of payment data.

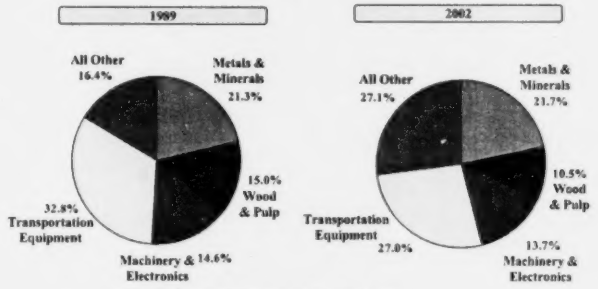
softwood lumber trade actions over the decade. Apparel & Textiles, on the other hand, posted the strongest growth at 15.7 percent.

Table 2.2
Merchandise Trade, Canada -U.S.

	Millions of current dollars			CAGR*, %			Share of World, %		
	1989	1994	2002	1989-94	1994-02	1989-02	1989	1994	2002
Exports	101,592	183,303	345,427	12.53	8.24	9.87	73.24	81.22	87.20
Imports	88,104	137,347	218,308	9.29	5.96	7.23	65.17	67.75	62.62
Balance	13,488	45,956	127,119	N/A	N/A	N/A	384.25	200.32	267.75

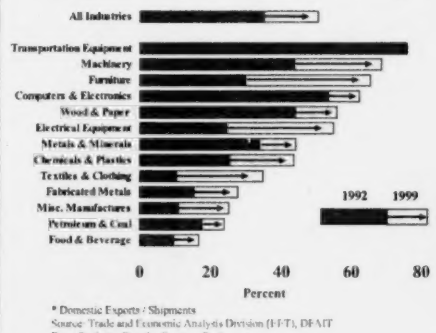
* Compound annual growth rate
Source: Statistics Canada, Customs Basis

Figure 2.2.3
Industrial Distribution of Canadian Merchandise Exports to the U.S.



Source: Trade and Economic Analysis Division (EET), DFAIT
Data: Statistics Canada, Customs Basis

Figure 2.2.4
Exports to U.S. Share of Total Canadian Shipments*



* Domestic Exports / Shipments
Source: Trade and Economic Analysis Division (EET), DFAIT
Data: Statistics Canada, Customs Basis

Every Canadian industry saw an increased importance of the U.S. market, with the exception of Transportation Equipment, which as stated above was already extremely dependent on the U.S. market. Canadian manufacturers now send more than half of what they produce to the U.S. – making the U.S. a more important market than the Canadian market for Canadian manufacturers![11] It is well known that most of Canada's Transportation Equipment production is exported to the U.S., 75.6 percent in 1999. Some "high-tech" industries also depend critically on the U.S. market. In 1999, 68.4 percent of Machinery produced in Canada is exported to the U.S.,

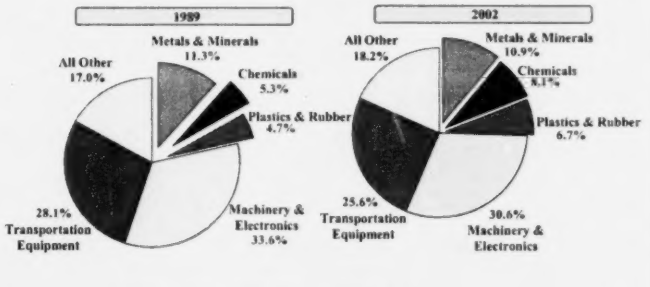
[11] For more information refer to *Fourth Annual Report on Canada's State of Trade: Trade Update 2003*, Department of Foreign Affairs and International Trade, pp. 19-20.

62.1 percent of Computers & Electronics and 54.7 percent of Electrical Equipment.

At 25.6 percent in 2002, Transportation Equipment also accounts for a large share of Canadian imports from the U.S. but is down slightly from 28.1 percent in 1989. The single largest component of our merchandise imports from the U.S. is Machinery & Electronics, which accounted for 30.6 percent of imports, down from 33.6 percent, with most of this decline occurring over the past two years following the 'high-tech meltdown'. The big gainers were Chemicals, which saw its share increase 2.8 percentage points, and Plastics & Rubber which jumped 2.0 percentage points. More than 80 percent of our Plastics & Rubber imports came from the U.S. in 2002, second only to Wood & Paper which sources 82 percent of Canada's imports from the U.S. At the other end of the scale, we get relatively little Apparel & Textiles and Miscellaneous Manufactures (which includes toys) from the U.S. These are two product categories that are traditional strengths of developing countries such as Mexico and China. Three product categories, Metals & Minerals, Transportation Equipment and Wood & Paper account for the vast majority (40.0, 29.5 and 19.6 percent, respectively) of our trade surplus with the U.S.

Figure 2.2.5

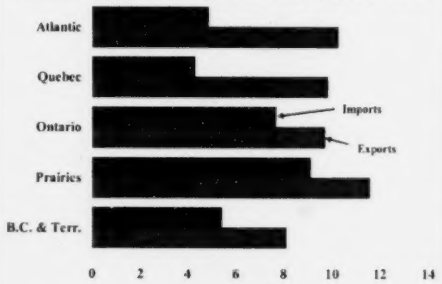
Industrial Distribution of Canadian Merchandise Imports from the U.S.



Source: Trade and Economic Analysis Division (EET), DFAIT
Data: Statistics Canada, Customs Basis

Figure 2.2.6

Canadian Regions Trade with the U.S., Annual Growth in Exports and Imports, 1989-2002



Source: Trade and Economic Analysis Division (EET), DFAIT
Data: Statistics Canada, Customs Basis

Ontario is the most dependent province on the U.S. as a market for its exports, sending 93.5 percent of its merchandise exports to the U.S. in 2002. A significant amount of this volume is due to the north-south integration and resultant bilateral trade flows of the automobile industry. British Columbia and Territories are the least dependent on the U.S. as a market their exports, sending just over two-thirds of exports to the U.S. And, while every Canadian region witnessed an increase in the importance of the

U.S., B.C. saw the largest gain, increasing 26 percentage points since 1989. Atlantic Canada was the other region that saw a large increase in the importance of the U.S. as a market for its exports. The relatively low share of B.C. exports going to the U.S. is partially a result of the heavy concentration in resources, for which the U.S. is a relatively less important market.

Table 2.2.1

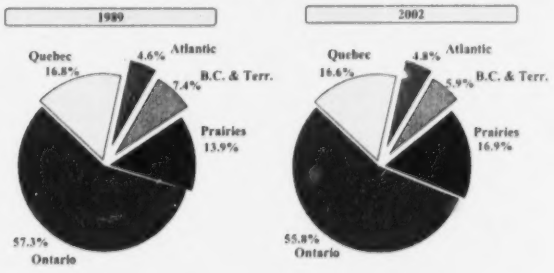
Merchandise Trade, Canada-U.S., by Product

	Millions of current dollars			CAGR*, %			Share of World, %		
	1989	1994	2002	1989-94	1994-02	1989-02	1989	1994	2002
Exports									
Agriculture	3,327	6,389	12,666	13.94	8.93	10.83	35.23	44.89	59.42
Food & Beverage	1,529	3,299	8,124	16.63	11.92	13.71	74.99	82.83	91.22
Metals & Minerals	21,595	35,533	75,102	10.47	9.81	10.06	69.37	82.06	90.10
Chemicals	4,022	7,078	13,300	11.97	8.20	9.64	66.65	74.64	78.65
Plastics & Rubber	2,840	6,457	15,327	17.85	11.41	13.84	81.49	91.70	94.82
Apparel & Textiles	991	2,837	6,598	23.41	11.13	15.70	56.31	79.15	87.11
Wood & Paper	15,205	23,361	36,535	8.97	5.75	6.98	64.97	69.79	80.76
Machinery & Electronics	14,870	26,684	47,357	12.41	7.43	9.32	78.61	81.70	83.21
Transportation Equipment	33,311	56,030	93,622	10.96	6.63	8.27	95.09	94.04	94.36
Misc. Manufactures	1,835	3,765	9,925	15.46	12.88	13.86	90.20	89.96	94.33
Special Transactions	2,076	11,914	27,957	41.83	11.25	22.14	38.14	83.88	92.44
Imports									
Agriculture	3,048	4,090	7,192	6.06	7.31	6.83	62.59	58.42	61.36
Food & Beverage	1,424	3,305	6,200	18.34	8.18	11.98	42.37	58.42	62.11
Metals & Minerals	9,950	13,792	23,742	6.75	7.03	6.92	53.58	55.49	50.73
Chemicals	4,671	9,153	17,730	14.40	8.62	10.81	64.79	69.84	64.66
Plastics & Rubber	4,139	7,406	14,510	12.34	8.77	10.13	77.04	80.65	80.71
Apparel & Textiles	1,981	3,596	4,901	12.67	3.95	7.22	27.47	37.27	31.84
Wood & Paper	4,274	6,963	11,406	10.25	6.36	7.84	83.03	87.12	81.73
Machinery & Electronics	29,599	46,415	66,666	9.42	4.63	6.44	67.31	66.48	61.33
Transportation Equipment	24,751	35,145	55,794	7.26	5.95	6.45	78.83	82.53	72.90
Misc. Manufactures	1,655	3,530	4,893	16.36	4.16	8.70	48.27	56.78	43.12
Special Transactions	2,661	4,013	5,165	8.56	3.21	5.23	54.65	57.87	57.47

* Compound annual growth rate
Source: Statistics Canada, Customs Basis

Figure 2.2.7

Canadian Regional Distribution of Merchandise Exports to the U.S.

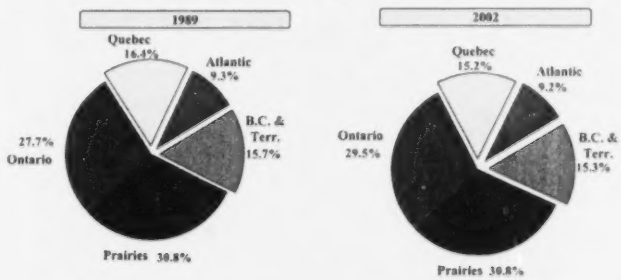


Source: Trade and Economic Analysis Division (EET), DFAIT
Data: Statistics Canada, Customs Basis

On the import side, every Canadian region saw a decline in the importance of the U.S. as a source of imports from 1989 to 2002. Quebec and the Prairies saw the largest declines, although from very different levels. In 1989, 84.3 percent of the Prairies' merchandise imports came from the U.S., the highest in Canada, while only 45.0 percent of Quebec's imports came from the U.S. It is interesting to note that the three regions, B.C., Atlantic and Quebec, which have easier access to maritime shipping, are the least dependent on imports from the U.S.

Figure 2.2.8

Canadian Regional Distribution of Merchandise Imports from the U.S.



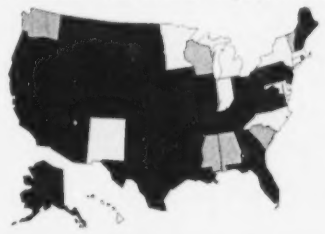
Source: Trade and Economic Analysis Division (EET), DFAIT
Data: Statistics Canada, Customs Basis

Table 2.2.2
Merchandise Trade, Canada-U.S., by Canadian Region

	Millions of current dollars			CAGR*, %			Share of World, %		
	1989	1994	2002	1989-94	1994-02	1989-02	1989	1994	2002
Exports									
B.C. & Territories	7,480	13,188	20,564	12.01	5.71	8.09	40.75	54.46	66.70
Prairies	14,160	26,142	58,565	13.05	10.61	11.54	66.81	72.80	83.07
Ontario	58,204	103,887	193,308	12.28	8.07	9.67	85.47	90.21	93.51
Québec	17,030	33,574	57,344	14.54	6.92	9.79	71.69	81.73	83.99
Atlantic	4,717	6,512	16,677	6.66	12.47	10.20	64.64	69.92	83.51
Imports									
B.C. & Territories	6,000	9,355	11,868	9.29	3.02	5.39	43.13	51.30	37.61
Prairies	6,909	12,564	21,409	12.70	6.89	9.09	84.32	84.76	75.63
Ontario	62,493	98,839	162,857	9.60	6.44	7.65	76.01	75.95	72.54
Québec	11,136	14,488	19,130	5.40	3.53	4.25	45.03	44.64	37.24
Atlantic	1,565	2,100	2,889	6.06	4.07	4.83	25.50	29.63	22.72

* Compound annual growth rate
Source: Statistics Canada, Customs Basis

Figure 2.2.9
Growth* in Canadian Merchandise Exports to the U.S. by State



5-10 percent ■ 10-15 percent ■ 15+ percent

* Average annual growth, 1989-2002
Source: Trade and Economic Analysis Division (EET), DFAIT
Data: Statistics Canada, Customs Basis

Canada has strong trade linkages with many of the U.S. border states, traditionally the heartland of U.S. manufacturing. Over the past decade or more, however, the south-west of the U.S. has been undergoing a tremendous industrial and high-tech boom. This has also been reflected in Canadian trade patterns with the U.S. The adjacent figure illustrates Canadian merchandise trade growth with individual U.S. states. As can be clearly seen, Canadian exports are increasingly penetrating in the South and West of the U.S.

Tables 2.2.2.1 to 2.2.2.5 decompose Canada's trade with the U.S. by Canadian region as well as major product groups. B.C. and the Territories, the Prairies and Atlantic Canada all depend very heavily on resources for their exports to the U.S. For B.C., Wood & Paper accounts for the largest share of their exports at 45.2 percent, it is Metals & Minerals (which includes oil) for the Prairies at 62.0 percent and 48.7 percent for Atlantic Canada. Ontario is much more manufacturing based with Transportation Equipment (41.3 percent) and Machinery & Electronics (16.2 percent) accounting for the largest share of exports. Only Quebec's exports to the U.S. are balanced among a

variety of products; Transportation Equipment (18.9 percent), Wood & Paper (18.8 percent), Metals & Minerals (18.4 percent) and Machinery & Electronics (16.0 percent). Although each region is highly dependent on a small number of commodities for their exports to the U.S., and most of these are resource-based, there has actually been a significant decline of the importance of the top products.

Machinery & Electronics is the single largest import from the U.S. for every Canadian region, accounting for from a low of 20.1 percent of Atlantic Canada's imports from the U.S. to a high of 37.2 percent for Quebec. Generally, Canadian imports from the U.S. are manufactured products such as Transportation Equipment and Chemicals.

Table 2.2.1

Merchandise Trade, British Columbia and Territories-U.S., by Product

	Millions of current dollars			CAGR*, %			Share of World, %		
	1989	1994	2002	1989-94	1994-02	1989-02	1989	1994	2002
Exports									
Agriculture	289.1	559.6	1,322.6	14.12	11.35	12.41	31.34	44.69	70.06
Food & Beverage	108.7	235.5	465.9	16.73	8.90	11.85	33.57	58.82	74.42
Metals & Minerals	1,265.9	1,717.4	3,892.6	6.29	10.77	9.03	24.46	39.74	60.87
Chemicals	119.4	399.9	444.8	27.34	1.34	10.64	48.77	59.63	52.95
Plastics & Rubber	48.9	106.7	509.7	16.91	21.59	19.77	81.96	84.85	94.48
Apparel & Textiles	59.5	124.1	300.1	15.85	11.67	13.26	58.07	81.94	92.88
Wood & Paper	4,593.8	7,822.9	9,304.3	11.23	2.19	5.58	45.08	54.84	65.68
Machinery & Electronics	512.4	905.8	2,140.0	12.07	11.35	11.62	74.25	72.92	78.63
Transportation Equipment	269.8	332.3	1,055.7	4.26	15.54	11.06	72.34	51.17	88.24
Misc. Manufactures	63.3	107.4	521.2	11.16	21.82	17.61	66.51	60.25	78.06
Special Transactions	149.3	876.6	614.4	42.48	-4.34	11.50	83.27	91.45	41.68
Imports									
Agriculture	549.1	737.0	1,230.3	6.06	6.62	6.40	62.19	57.61	59.57
Food & Beverage	207.5	509.9	835.9	19.69	6.37	11.31	40.11	55.87	59.99
Metals & Minerals	732.8	1,092.2	1,814.7	8.31	6.55	7.22	51.55	59.26	52.43
Chemicals	231.0	436.9	636.5	13.60	4.81	8.11	45.79	67.63	65.67
Plastics & Rubber	199.3	395.0	654.5	14.66	6.52	9.58	54.48	62.91	53.91
Apparel & Textiles	113.7	264.1	285.6	18.37	0.98	7.34	20.32	26.09	14.45
Wood & Paper	547.5	895.0	1,223.4	10.33	3.98	6.38	85.17	88.16	80.18
Machinery & Electronics	1,789.8	2,621.9	2,844.4	7.93	1.02	3.63	50.68	49.51	37.83
Transportation Equipment	1,257.3	1,698.3	1,684.0	6.20	-0.11	2.27	26.71	40.23	18.92
Misc. Manufactures	141.7	345.6	366.8	19.53	0.75	7.59	35.60	43.72	19.15
Special Transactions	232.2	362.7	294.9	9.33	-2.55	1.86	60.42	60.19	46.22

* Compound annual growth rate
Source: Statistics Canada, Customs Basis

Table 2.2.2.2

Merchandise Trade, Prairies-U.S., by Product

	Millions of current dollars			CAGR*, %			Share of World, %		
	1989	1994	2002	1989-94	1994-02	1989-02	1989	1994	2002
Exports									
Agriculture	1,194.5	2,987.8	5,205.8	20.12	7.19	11.99	22.77	34.86	47.39
Food & Beverage	116.8	206.5	711.2	12.08	16.72	14.91	73.00	76.82	90.45
Metals & Minerals	8,515.3	15,457.8	36,295.6	12.66	11.26	11.80	89.23	93.26	97.05
Chemicals	1,330.8	2,078.5	3,565.5	9.33	6.98	7.88	57.05	64.49	66.53
Plastics & Rubber	382.1	743.7	1,567.9	14.25	9.77	11.47	74.13	86.24	88.85
Apparel & Textiles	64.7	152.2	247.2	18.66	6.25	10.86	37.13	49.51	45.90
Wood & Paper	1,119.6	1,029.6	3,236.4	-1.66	15.39	8.51	89.50	52.83	75.53
Machinery & Electronics	846.0	1,399.3	4,385.3	10.59	15.35	13.49	80.80	73.68	75.63
Transportation Equipment	460.6	854.4	1,564.2	13.16	7.85	9.86	92.39	94.04	94.34
Misc. Manufactures	58.3	213.2	843.0	29.60	18.75	22.81	86.38	85.60	96.58
Special Transactions	71.5	1,020.5	943.9	70.19	-0.97	21.96	20.02	92.63	89.75
Imports									
Agriculture	338.2	478.4	1,188.0	7.18	12.04	10.15	81.57	76.99	85.27
Food & Beverage	212.8	386.7	890.3	12.69	10.99	11.64	73.17	77.32	77.73
Metals & Minerals	625.3	1,316.8	2,582.9	16.06	8.79	11.53	85.91	85.10	84.48
Chemicals	468.3	936.4	1,993.7	14.86	9.91	11.79	73.05	80.65	82.58
Plastics & Rubber	320.2	633.9	1,286.5	14.64	9.25	11.29	83.87	90.57	87.88
Apparel & Textiles	141.1	301.2	454.0	16.38	5.26	9.41	49.37	59.63	50.31
Wood & Paper	299.3	537.3	1,018.3	12.41	8.32	9.88	94.49	95.09	91.75
Machinery & Electronics	2,554.4	4,527.8	7,635.1	12.13	6.75	8.79	85.75	84.42	73.89
Transportation Equipment	1,587.8	2,709.4	3,453.6	11.28	3.08	6.16	97.72	95.53	67.73
Misc. Manufactures	123.5	345.0	513.6	22.81	5.10	11.59	71.92	80.18	66.18
Special Transactions	239.9	394.3	396.1	10.45	0.06	3.93	66.08	65.65	63.85

* Compound annual growth rate
Source: Statistics Canada, Customs Basis

Table 2.2.2.3

Merchandise Trade, Ontario-U.S. by Product

	Millions of current dollars			CAGR*, %			Share of World, %		
	1989	1994	2002	1989-94	1994-02	1989-02	1989	1994	2002
Exports									
Agriculture	445.1	1,243.0	2,798.4	22.80	10.68	15.19	43.75	70.69	83.13
Food & Beverage	830.3	1,998.5	4,564.4	19.21	10.88	14.01	84.69	87.27	93.80
Metals & Minerals	6,263.9	9,566.7	16,226.2	8.84	6.83	7.60	75.13	85.53	88.47
Chemicals	1,915.1	3,434.2	7,133.4	12.39	9.57	10.64	76.75	85.07	89.69
Plastics & Rubber	1,586.1	3,820.5	9,194.9	19.22	11.60	14.47	80.41	91.16	94.87
Apparel & Textiles	448.9	1,302.5	2,609.6	23.74	9.08	14.50	59.15	81.73	86.74
Wood & Paper	3,992.4	6,056.8	10,007.0	8.69	6.48	7.32	94.51	94.94	96.30
Machinery & Electronics	10,394.2	18,149.6	31,243.6	11.79	7.03	8.83	81.99	82.98	86.38
Transportation Equipment	29,490.0	48,245.1	79,941.8	10.35	6.52	7.97	96.99	95.86	96.84
Misc. Manufactures	1,347.9	2,527.1	5,656.8	13.39	10.60	11.66	93.89	93.22	96.23
Special Transactions	1,493.2	7,577.6	23,958.3	38.38	15.48	23.80	39.30	85.63	97.64
Imports									
Agriculture	1,675.9	2,197.2	3,915.0	5.57	7.49	6.74	70.34	63.56	63.94
Food & Beverage	842.4	2,152.2	3,982.9	20.64	8.00	12.69	50.02	68.57	69.38
Metals & Minerals	7,190.5	9,830.4	17,255.4	6.45	7.29	6.97	78.31	76.68	78.48
Chemicals	2,967.4	6,300.4	12,335.4	16.25	8.76	11.58	72.09	78.08	69.58
Plastics & Rubber	3,017.4	5,406.0	11,150.1	12.37	9.47	10.58	85.73	86.12	86.66
Apparel & Textiles	1,092.5	2,044.6	3,137.5	13.35	5.50	8.45	36.82	46.86	42.67
Wood & Paper	2,709.2	4,456.3	7,370.4	10.47	6.49	8.00	86.12	89.64	85.98
Machinery & Electronics	20,926.7	33,871.9	48,482.3	10.11	4.58	6.68	71.21	70.46	63.79
Transportation Equipment	19,137.7	27,497.6	47,930.3	7.52	7.19	7.32	92.72	89.13	86.67
Misc. Manufactures	1,160.4	2,514.6	3,677.9	16.73	4.87	9.28	55.40	62.72	51.73
Special Transactions	1,814.3	2,615.1	3,654.4	7.59	4.27	5.53	55.52	60.83	60.92

* Compound annual growth rate
Source: Statistics Canada, Customs Basis

Table 2.2.2.4
Merchandise Trade, Quebec-U.S., by Product

	Millions of current dollars			CAGR*, %			Share of World, %		
	1989	1994	2002	1989-94	1994-02	1989-02	1989	1994	2002
Exports									
Agriculture	358.6	489.6	1,194.7	6.43	11.80	9.70	47.81	58.77	61.44
Food & Beverage	269.8	570.1	1,496.3	16.14	12.82	14.08	83.30	85.87	93.02
Metals & Minerals	4,063.2	6,630.1	10,564.7	10.29	6.00	7.63	67.86	78.90	85.75
Chemicals	589.4	1,071.1	2,050.4	12.69	8.45	10.06	75.00	81.11	80.07
Plastics & Rubber	417.5	1,120.2	3,097.9	21.83	13.56	16.67	79.44	94.09	96.77
Apparel & Textiles	402.4	1,225.1	3,299.3	24.94	13.18	17.57	57.42	81.90	92.85
Wood & Paper	4,217.8	6,852.6	10,800.9	10.19	5.85	7.50	79.00	83.28	88.43
Machinery & Electronics	3,036.6	6,091.9	9,131.0	14.94	5.26	8.88	69.43	81.82	78.41
Transportation Equipment	3,005.7	6,430.8	10,812.7	16.43	6.71	10.35	83.92	85.96	80.00
Misc. Manufactures	354.0	882.2	2,742.8	20.03	15.23	17.06	84.36	88.57	93.81
Special Transactions	322.3	2,214.7	2,107.4	47.03	-0.62	15.54	32.91	73.08	77.25
Imports									
Agriculture	383.7	474.3	439.8	4.33	-0.94	1.06	42.82	39.79	31.83
Food & Beverage	128.8	209.3	419.0	10.19	9.07	9.50	19.20	24.16	27.43
Metals & Minerals	1,180.6	1,280.5	1,591.7	1.64	2.76	2.33	26.05	23.37	13.04
Chemicals	943.0	1,345.2	2,457.4	7.36	7.82	7.65	50.87	43.83	43.54
Plastics & Rubber	501.0	815.0	1,169.8	10.22	4.62	6.74	54.69	62.05	57.48
Apparel & Textiles	579.3	912.8	951.6	9.52	0.52	3.89	17.50	24.85	18.83
Wood & Paper	607.5	908.4	1,498.6	8.38	6.46	7.19	66.86	72.28	62.87
Machinery & Electronics	3,875.8	4,933.4	7,122.6	4.94	4.70	4.79	54.79	48.83	52.49
Transportation Equipment	2,440.0	2,789.4	2,418.3	2.71	-1.77	-0.07	77.68	83.16	53.36
Misc. Manufactures	168.9	238.5	278.3	7.14	1.95	3.91	24.63	27.34	19.14
Special Transactions	331.1	587.6	786.2	12.16	3.71	6.88	42.53	44.49	47.78

* Compound annual growth rate
Source: Statistics Canada, Customs Basis

Table 2.2.2.5

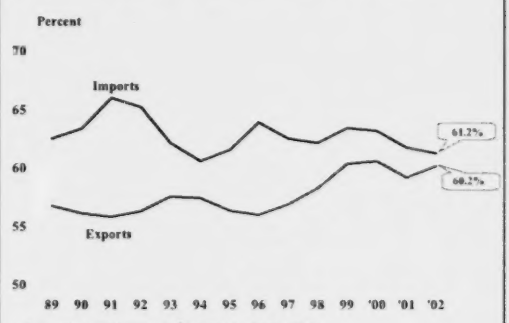
Merchandise Trade, Atlantic Canada-U.S., by Product

	Millions of current dollars			CAGR*, %			Share of World, %		
	1989	1994	2002	1989-94	1994-02	1989-02	1989	1994	2002
Exports									
Agriculture	1,039.9	1,108.7	2,144.6	1.29	8.60	5.73	69.01	61.01	68.44
Food & Beverage	203.6	288.6	886.7	7.23	15.06	11.98	81.06	80.22	86.91
Metals & Minerals	1,486.2	2,161.3	8,122.4	7.78	18.00	13.96	71.25	76.68	91.30
Chemicals	67.0	93.8	105.7	6.97	1.49	3.57	38.16	40.64	53.81
Plastics & Rubber	406.0	665.5	956.8	10.39	4.64	6.82	98.43	99.09	98.88
Apparel & Textiles	15.2	32.7	142.0	16.49	20.16	18.73	66.33	92.75	94.03
Wood & Paper	1,281.5	1,599.3	3,185.9	4.53	9.00	7.26	53.41	60.27	76.18
Machinery & Electronics	80.8	137.3	407.1	11.19	14.55	13.24	63.94	68.27	78.98
Transportation Equipment	85.3	167.0	248.1	14.38	5.07	8.56	49.84	77.52	84.12
Misc. Manufactures	11.7	35.4	161.7	24.77	20.89	22.37	70.05	69.11	89.78
Special Transactions	39.9	224.3	333.0	41.27	5.07	17.74	31.04	84.81	73.96
Imports									
Agriculture	100.9	202.7	418.9	14.98	9.50	11.58	34.46	44.97	55.29
Food & Beverage	32.5	47.2	72.2	7.76	5.44	6.33	16.47	19.65	41.00
Metals & Minerals	221.1	271.6	497.2	4.21	7.85	6.43	8.16	8.58	8.16
Chemicals	61.1	134.0	306.6	17.02	10.90	13.22	65.52	83.86	46.21
Plastics & Rubber	100.7	155.8	249.1	9.14	6.04	7.22	53.33	59.09	62.43
Apparel & Textiles	54.0	73.0	72.5	6.20	-0.09	2.29	62.24	77.30	66.08
Wood & Paper	110.8	165.8	295.0	8.39	7.47	7.82	82.65	90.17	81.04
Machinery & Electronics	452.1	460.4	581.4	0.37	2.96	1.95	45.16	46.85	45.58
Transportation Equipment	328.0	450.3	307.8	6.54	-4.65	-0.49	25.61	34.07	11.38
Misc. Manufactures	60.4	86.6	56.2	7.46	-5.25	-0.55	77.18	75.15	61.22
Special Transactions	43.8	53.1	33.1	3.92	-5.72	-2.12	57.50	47.79	39.09

* Compound annual growth rate
Source: Statistics Canada, Customs Basis

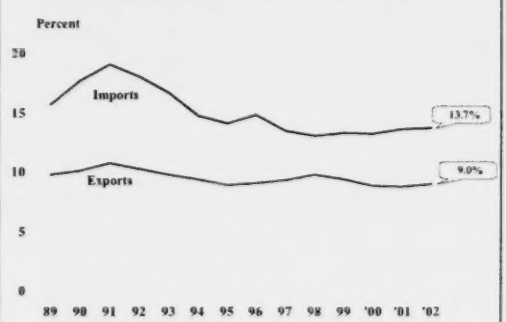
2.3 SERVICES TRADE

Figure 2.3.1
U.S. Share of Canadian Service Exports and Imports



Source: Trade and Economic Analysis Division (EET), DFAIT
Data: Statistics Canada, Balance of Payments

Figure 2.3.2
Services as a Share of Total Canada-U.S. Trade



Source: Trade and Economic Analysis Division (EET), DFAIT
Data: Statistics Canada, Balance of Payments

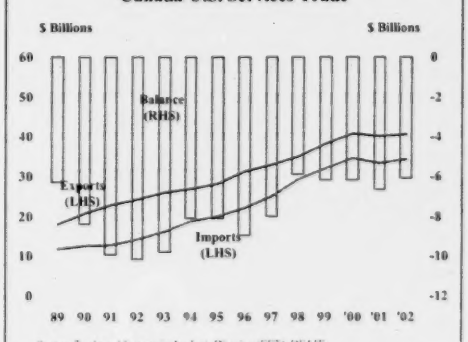
ports doubled from $18.1 billion to $40.8 billion. Growth in Canada-U.S. services trade roughly matched that of Canada with the rest of the world. It was therefore only a result of even faster growth in merchandise trade that resulted in the declining share of services in total Canada-U.S. trade.

While Canada has traditionally maintained a large trade deficit with the U.S. in services, it has fallen considerably in recent years. In The U.S. share of Canada's services trade, has not increased as rapidly as it has for merchandise trade. The U.S. share of our services imports actually fell slightly, from 62.5 percent in 1989 to 61.2 percent in 2002 although there was a slight upward trend in the U.S. share of our services exports which increased from 56.8 percent to 60.2 percent over the same period.

Services account for a small and declining share of our total trade with the U.S. In 2002, 9.0 percent of Canadian exports to the U.S. and 13.7 percent of Canadian imports from the U.S. were services. This is down from 9.8 percent and 15.7 percent respectively, in 1989. The share of services in Canada's total trade with the rest of the world is not only significantly higher, reaching 23.2 percent in 2002, but also has been on the rise.

Despite the declining share of services in total Canada-U.S. trade, services trade volumes between the two countries were up considerably, as Canada's services exports to the U.S. nearly tripled from $11.8 billion to $35.1 billion while im-

Figure 2.3.3
Canada-U.S. Services Trade



Source: Trade and Economic Analysis Division (EET), DFAIT
Data: Statistics Canada, Balance of Payments

2002, Canada imported $6.0 billion more in services from the U.S. than it exported. This is down from $6.3 billion in 1989 and an all-time peak of $10.2 billion in 1992. Canada also runs a deficit in services with the world, which stood at $7.9 billion in 2002, of which the U.S. accounted for 68.4 percent.

Table 2.3

Canada's Services Trade with the U.S.

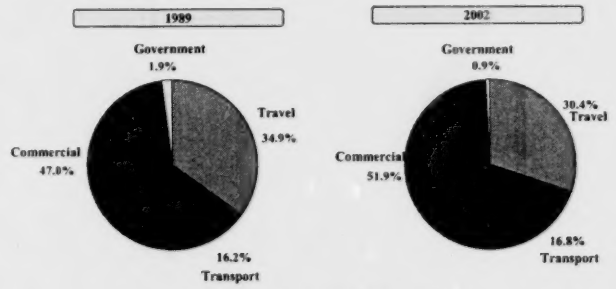
	Millions of current dollars			CAGR*, %			Share of World, %		
	1989	1994	2002	1989-94	1994-02	1989-02	1989	1994	2002
Exports	11,796	18,815	35,110	9.79	8.11	8.75	56.77	57.45	60.20
Imports	18,083	26,913	40,805	8.28	5.34	6.46	62.52	60.60	61.22
Balance	-6,286	-8,098	-5,695	N/A	N/A	N/A	77.16	69.43	68.37

* Compound annual growth rate

Source: Statistics Canada, Balance of Payments

Figure 2.3.4

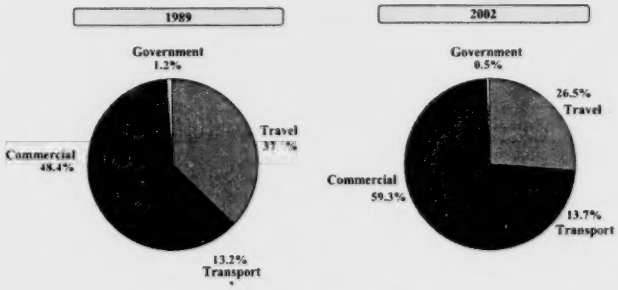
Industrial Distribution of Canadian Service Exports to the U.S.



Source: Trade and Economic Analysis Division (EET), DFAIT
Data: Statistics Canada, Balance of Payments

Figure 2.3.5

Industrial Distribution of Canadian Service Imports from the U.S.



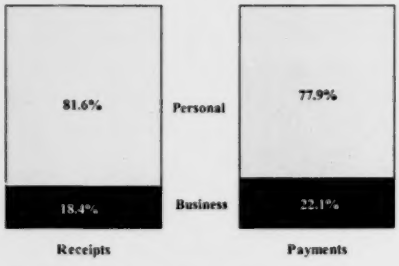
Source: Trade and Economic Analysis Division (EET), DFAIT
Data: Statistics Canada, Balance of Payments

Travel accounts for the second largest share of our services trade with the U.S., behind commercial services. The share of travel exports (Americans travelling to Canada) at 30.4 percent, however, has dropped considerably from 34.9 percent in 1989. The share of travel imports (Canadians travelling to the U.S.) has dropped even more, declining from 37.2 percent of our service imports in 1989 to 26.5 percent in 2001. Not surprisingly, Canada's travel trade balance with the U.S. has fallen significantly as well, from $2.6 billion to $0.7 billion and now stands at only 3.2 percent of our total travel trade. 1986 was the last time that Canada had a positive travel balance with the U.S. The declining value of the Canadian dollar relative to the U.S. dollar over this period was likely the primary factor contributing to the decline in Canada's travel deficit, which has made Canada a more attractive destination for U.S. travellers and increased the cost of travelling to the U.S. for Canadians.

These trends are supported by the declining share of travel spending by Canadians in the U.S. relative to destinations elsewhere in the world, which fell from 68.5 percent to 59.1 percent between 1989 and 2002. This has not translated, however, into a dramatic rise in the share of travel to Canada by Americans, which fell slightly from 61.7 percent to 61.6 percent.

Figure 2.3.6

Canada-U.S. Travel by Type, 2001



Source: Trade and Economic Analysis Division (EET), DFAIT
Data: Statistics Canada, Balance of Payments

18.4 percent of Canada's travel receipts with the U.S. are from business travel, while 22.1 percent of payments are accounted for by business travel. While this distribution has fluctuated over time, it has not trended in one direction or the other since the data started to be collected in 1990. One might have suspected that there would have been a rise in the share of business travel given the dramatic growth in trade and foreign direct investment between the two countries over this period, but this does not appear to have been the case.

The share of Transportation in Canada's total services trade has increased only slightly since 1989. The share for exports increased from 16.2 percent in 1989 to 16.8 percent in 2002 while that for imports increased from 13.2 percent to 13.7 percent over the same period.

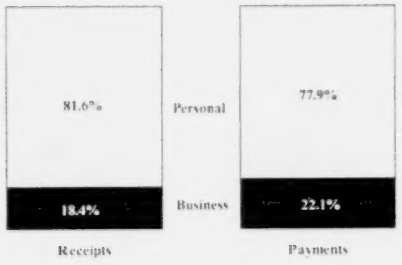
There is a strong relationship between transportation trade and merchandise trade. As can be seen from the adjacent chart, Canada's transportation trade with the U.S. closely matches that of merchandise trade with merchandise trade growth slightly outpacing transportation trade.

Travel accounts for the second largest share of our services trade with the U.S., behind commercial services. The share of travel exports (Americans travelling to Canada) at 30.4 percent, however, has dropped considerably from 34.9 percent in 1989. The share of travel imports (Canadians travelling to the U.S.) has dropped even more, declining from 37.2 percent of our service imports in 1989 to 26.5 percent in 2001. Not surprisingly, Canada's travel trade balance with the U.S. has fallen significantly as well, from $2.6 billion to $0.7 billion and now stands at only 3.2 percent of our total travel trade. 1986 was the last time that Canada had a positive travel balance with the U.S. The declining value of the Canadian dollar relative to the U.S. dollar over this period was likely the primary factor contributing to the decline in Canada's travel deficit, which has made Canada a more attractive destination for U.S. travellers and increased the cost of travelling to the U.S. for Canadians.

These trends are supported by the declining share of travel spending by Canadians in the U.S. relative to destinations elsewhere in the world, which fell from 68.5 percent to 59.1 percent between 1989 and 2002. This has not translated, however, into a dramatic rise in the share of travel to Canada by Americans, which fell slightly from 61.7 percent to 61.6 percent.

Figure 2.3.6

Canada-U.S. Travel by Type, 2001



Source: Trade and Economic Analysis Division (ELTE/DEAT)
Data: Statistics Canada, Balance of Payments

18.4 percent of Canada's travel receipts with the U.S. are from business travel, while 22.1 percent of payments are accounted for by business travel. While this distribution has fluctuated over time, it has not trended in one direction or the other since the data started to be collected in 1990. One might have suspected that there would have been a rise in the share of business travel given the dramatic growth in trade and foreign direct investment between the two countries over this period, but this does not appear to have been the case.

The share of Transportation in Canada's total services trade has increased only slightly since 1989. The share for exports increased from 16.2 percent in 1989 to 16.8 percent in 2002 while that for imports increased from 13.2 percent to 13.7 percent over the same period.

There is a strong relationship between transportation trade and merchandise trade. As can be seen from the adjacent chart, Canada's transportation trade with the U.S. closely matches that of merchandise trade with merchandise trade growth slightly outpacing transportation trade.

Table 2.3.1

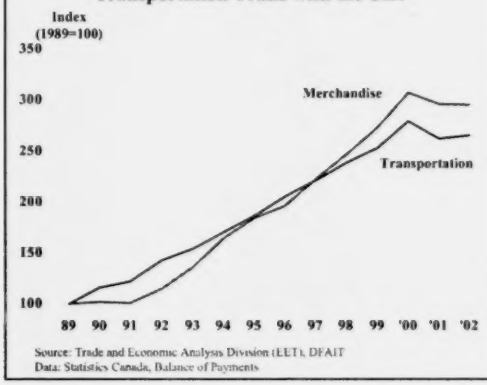
Canada's Travel Trade with the U.S.

	Millions of current dollars			CAGR*, %			Share of World, %		
	1989	1994	2002	1989-94	1994-02	1989-02	1989	1994	2002
Exports	4,118	5,469	10,310	5.84	8.25	7.31	61.65	57.22	61.62
Imports	6,732	9,044	10,991	6.08	2.47	3.84	68.51	66.12	59.14
Balance	-2,614	-3,576	-681	N/A	N/A	N/A	83.06	86.80	36.75

* Compound annual growth rate
Source: Statistics Canada, Balance of Payments

Figure 2.3.7

Canada's Merchandise Trade and Transportation Trade with the U.S.



Source: Trade and Economic Analysis Division (EET), DFAIT
Data: Statistics Canada, Balance of Payments

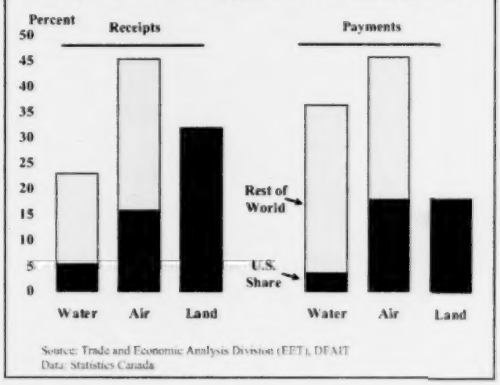
As for every major category of services trade, with the exception of government services, growth between 1989 and 1994 significantly outstripped growth since 1994 which is a reflection of the strong economic recovery in the early 1990s and the economic slowdown in the U.S. since 2000. It is notable that in both periods export growth outpaced import growth resulting in a positive trade balance in 1999 and in two out of the three years since then. Canada had not held a trade surplus with the U.S. in Transportation Services since 1954.

Most Canada-U.S. transportation trade is land-based which accounts for 60.3 percent of receipts and 45.7 percent of payments and is also the driver behind Canada's positive trade balance in recent years. The relatively low share of the U.S. in both exports (52.9 percent in 2002) and imports (38.8 percent in 2002) is a result of the high level of non-North American ownership in the marine shipping industry as well as travel by international airlines.

Commercial Services, at 51.9 percent, account for the largest share of Canadian service exports to the U.S. and with an average annual growth of 9.7 percent, it is also the fastest growing sector. At 59.3 percent, commercial services also account for the majority of Canadian services imports and while not growing as fast as exports, at 8.1 percent they have been the

Figure 2.3.8

Distribution of Transportation Services by Mode



Source: Trade and Economic Analysis Division (EET), DFAIT
Data: Statistics Canada

fastest growing category of services imports. Although not nearly as high as for merchandise trade, the U.S. share of our Commercial Services trade is the highest among major categories of services trade at 61.0 percent for exports and 73.0 percent for imports. The U.S. also accounts for 173.0 percent of our deficit in Commercial Services trade, meaning that Canada runs a trade surplus with countries other than the U.S. And while this deficit has grown considerably, from $3.2 billion in 1989 to $6.2 billion in 2002, as a share of our total commercial services trade with the U.S., it has actually declined substantially, from 22.4 percent to 14.7 percent.

Table 2.3.2

Canada's Transportation Trade with the U.S.

	Millions of current dollars			CAGR*, %			Share of World, %		
	1989	1994	2002	1989-94	1994-02	1989-02	1989	1994	2002
Exports	1,911	3,301	5,802	11.55	7.30	8.92	40.65	49.43	52.94
Imports	2,392	4,004	5,558	10.85	4.18	6.70	38.38	38.03	38.78
Balance	-480	-703	244	N/A	N/A	N/A	31.33	18.26	-7.24

* Compound annual growth rate
Source: Statistics Canada, Balance of Payments

Table 2.3.3

Canada's Commercial Services Trade with the U.S.

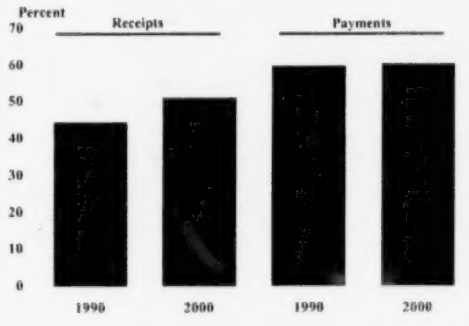
	Millions of current dollars			CAGR*, %			Share of World, %		
	1989	1994	2002	1989-94	1994-02	1989-02	1989	1994	2002
Exports	5,547	9,843	18,828	12.15	8.45	9.86	65.42	63.54	64.23
Imports	8,747	13,706	24,022	9.40	7.27	8.08	72.92	69.92	72.8
Balance	-3,200	-3,862	-5,194	N/A	N/A	N/A	91.01	93.97	140.64

* Compound annual growth rate
Source: Statistics Canada, Balance of Payments

Among our commercial services trade with the U.S., Management & Business services account for the largest share of both exports (21.8 percent) and imports (29.4 percent), and while our trade deficit has shrunk, it is still by far the largest within commercial services. On the other hand, R&D services have been among the fastest growing component, posting average annual growth rates of 11.5 percent of exports and 12.5 percent for imports, both outpacing the average growth rates for merchandise trade. This sector also posted, by far, the largest surplus within commercial services. Related to R&D, Royalty

Figure 2.3.9

Commercial Services Trade with U.S. by Affiliates



Source: Trade and Economic Analysis Division (EET), DFAIT
Data: Statistics Canada

payments, with an average annual rate of export growth of 29.6 percent was the fastest growing, but saw its trade deficit reach $2.1 billion in 2002. It is interesting to note that the U.S. accounts for a very high share of our trade in Management & Business Services, Computer Services and Advertising Services which is likely related to the high share of U.S. foreign directi nvestmenti n Canada. On the other hand, the U.S. accounts for a relatively small share of our Finance & Insurance trade, which is also similar to the foreign ownership patterns in the Canadian economy.

In fact, 50.8 percent of Canada's services exports to the U.S. took place between affiliated companies (parts of the same multinational enterprise) in 2000, up from 43.9 percent in 1990. This could be a result of increased two-way foreign direct investment flows between the two countries as well as from third countries. An even larger share of imports, 59.9 percent, took place between affiliated companies, although this share has hardly changed from 59.5 percent in 1990.

Table 2.3.3.1

Canada's Commercial Services Trade with the U.S. by Sector

	Millions of current dollars			CAGR*, %			Share of World, %		
	1989	1994	2002	1989-94	1994-02	1989-02	1989	1994	2002
Exports									
Architecture, Engineering & Construction	210	537	1,619	20.66	14.79	17.01	23.78	33.09	44.87
Finance & Insurance	1,181	2,397	2,729	15.21	1.63	6.65	60.63	54.33	57.37
Management & Business	1,669	2,440	4,102	7.89	6.71	7.16	75.11	74.75	63.27
Advertising & Audio-visual	330	674	1,764	15.35	12.78	13.76	72.53	80.82	74.02
Computer & Information	373	831	2,213	17.38	13.02	14.68	82.16	73.60	71.94
Communication	715	1,078	1,416	8.56	3.47	5.4	64.24	66.63	66.54
Royalties & Licence Fees	64	236	1,856	29.82	29.41	29.57	44.14	53.64	70.06
R&D	531	970	2,193	12.81	10.73	11.53	82.97	72.82	73.32
Other	472	679	936	7.54	4.09	5.41	76.13	81.03	75.73
Imports									
Architecture, Engineering & Construction	306	481	1228	9.47	12.43	11.28	61.45	43.45	61.65
Finance & Insurance	1,575	2,579	4,374	10.37	6.83	8.17	59.48	47.60	58.94
Management & Business	2978	4,603	7,062	9.10	5.50	6.87	82.98	88.67	82.78
Advertising & Audio-visual	771	1206	2,468	9.36	9.36	9.36	87.61	82.66	83.63
Computer & Information	264	653	1,278	19.86	8.76	12.90	98.14	95.33	92.21
Communication	530	824	1,320	9.23	6.07	7.27	46.74	53.16	64.08
Royalties & Licence Fees	1,471	1,985	3,951	6.18	8.99	7.90	85.87	82.40	68.98
R&D	224	508	1,040	17.79	9.37	12.54	49.78	66.06	72.83
Other	628	865	1,299	6.61	5.21	5.75	77.15	85.31	86.25

* Compound annual growth rate

Source: Statistics Canada, Balance of Payments

Government services is the smallest portion of Canada's services trade and includes international transactions arising from official representation and military activities. As would be expected, the U.S. accounts for a relatively small share of this form of services trade.

Table 2.3.4

Canada's Government Services Trade with the U.S.

	Millions of current dollars			CAGR*, %			Share of World, %		
	1989	1994	2002	1989-94	1994-02	1989-02	1989	1994	2002
Exports	221	201	308	-1.88	5.48	2.59	24.10	19.67	21.23
Imports	212	158	202	-5.71	3.12	-0.37	24.42	26.12	25.25
Balance	8	43	106	N/A	N/A	N/A	16.33	10.31	16.28

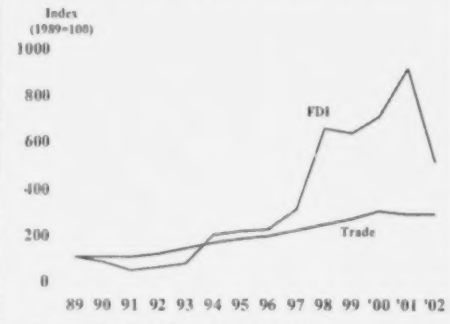
* Compound annual growth rate

Source: Statistics Canada, Balance of Payments

2.4 FOREIGN DIRECT INVESTMENT

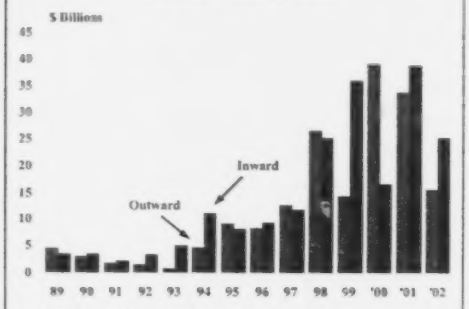
Canadian foreign direct investment (FDI) flows with the U.S. increased tremendously between 1989 and 2002, growing at an average annual rate of 13.4 percent – significantly outstripping growth in trade (see Figure 2.4.1). Canada-U.S. FDI flows were roughly balanced over the period as a whole, with U.S. investment in Canada only slightly outpacing Canadian investment in the U.S. While a dramatic increase in FDI flows was witnessed shortly following the implementation of NAFTA, it is unlikely that NAFTA was actually a significant driver of these flows. A small number of "mega-mergers" is responsible for a large portion of this activity as well as for the extremely high volatility in FDI flows over this period. It must be noted that a similar boom in FDI activity also took place within many regional economies as well as between them; trends in Canada are generally consistent with those witnessed globally.[10]

Figure 2.4.1
Growth in Canada-U.S. Trade and FDI Flows



Source: Trade and Economic Analysis Division (EET), DFAIT
Data: Statistics Canada, Balance of Payments

Figure 2.4.2
Canada-U.S. FDI Flows



Source: Trade and Economic Analysis Division (EET), DFAIT
Data: Statistics Canada

Table 2.4.1
Canada's Direct Investment Flows with the U.S.

	Millions of current dollars			CAGR*, %			Share of World, %		
	1989	1994	2002	1989-94	1994-02	1989-02	1989	1994	2002
Outward	4,512	4,592	15,456	0.35	16.38	9.93	72.37	36.17	35.24
Inward	3,397	10,932	25,086	26.33	10.94	16.63	47.74	97.55	74.65
Balance	1,115	-3,057	-5,167	N/A	N/A	N/A	-126.56	-205.44	-50.37

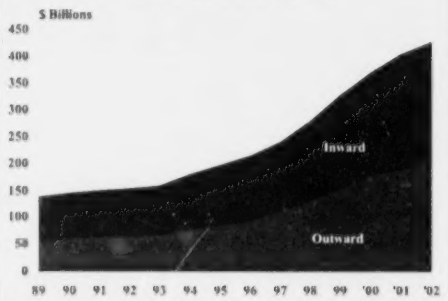
* Compound annual growth rate
Source: Statistics Canada, Balance of Payments

[10] M&As accounted for 50.3 percent of Canadian outward FDI flows and 57.1 percent of inward flows between 1997 and 2001. Data on the share of Canada-U.S. FDI flows accounted for by M&As are not available due to confidentiality reasons.

Due to the high volatility of FDI flow data, FDI position (stock) data is more useful for analyzing trends. Canadian inward and outward FDI stocks have also seen a dramatic increase, rising from $56.6 billion in 1989 to $201.8 billion in 2002 for outward investment – a nearly four-fold increase. Inward FDI increased at a slightly slower pace, rising from $80.4 billion to $224.3 billion over the same period. The most rapid growth for both inward and outward FDI stocks has taken place since 1994. On a global basis, Canada became a net exporter of FDI with its outward stock surpassing its inward stock in 1997. We remain, however, a net importer of FDI from the U.S., but the gap has been declining. In 1989, the U.S. had $23.8 billion more direct investments in Canada than Canadian firms had in the U.S., 17.4 percent of total investments in both directions. In 2002, the absolute difference had declined only slightly to $22.5 billion; however, as a share of total investments it had fallen to 5.3 percent.

Figure 2.4.3

Canada-U.S. FDI Stocks



Source: Trade and Economic Analysis Division (EET), DFAIT
Data: Statistics Canada

Figure 2.4.4

U.S. Share of Canadian FDI Stock

Source: Trade and Economic Analysis Division (EET), DFAIT
Data: Statistics Canada, Balance of Payments

The share of FDI in Canada coming from the U.S. has remained relatively stable at around two-thirds. There was a sudden drop in the U.S. share of Canadian inward FDI in 1999 and 2000 resulting from a small number of large acquisitions of Canadian assets by French companies, but it has since rebounded somewhat. The share of Canadian investment in the U.S. has declined drastically and in 2002 stood at just 46.7 percent.

Table 2.4.2

Canada's Direct Investment Position (Stock) with the U.S.

	Millions of current dollars			CAGR*, %			Share of World, %		
	1989	1994	2002	1989-94	1994-02	1989-02	1989	1994	2002
Outward	56,578	77,987	201,792	6.63	12.62	10.28	62.97	53.30	46.73
Inward	80,427	102,629	224,330	5.00	10.27	8.21	65.57	66.39	64.21
Balance	-23,849	-24,642	-22,538	N/A	N/A	N/A	72.68	297.64	-27.34

* Compound annual growth rate
Source: Statistics Canada, Balance of Payments

Due to the high volatility of FDI flow data, FDI position (stock) data is more useful for analyzing trends. Canadian inward and outward FDI stocks have also seen a dramatic increase, rising from $56.6 billion in 1989 to $201.8 billion in 2002 for outward investment – a nearly four-fold increase. Inward FDI increased at a slightly slower pace, rising from $80.4 billion to $224.3 billion over the same period. The most rapid growth for both inward and outward FDI stocks has taken place since 1994. On a global basis, Canada became a net exporter of FDI with its outward stock surpassing its inward stock in 1997. We remain, however, a net importer of FDI from the U.S., but the gap has been declining. In 1989, the U.S. had $23.8 billion more direct investments in Canada than Canadian firms had in the U.S., 17.4 percent of total investments in both directions. In 2002, the absolute difference had declined only slightly to $22.5 billion; however, as a share of total investments it had fallen to 5.3 percent.

Figure 2.4.3

Canada-U.S. FDI Stocks

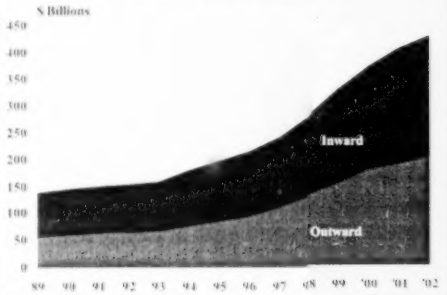
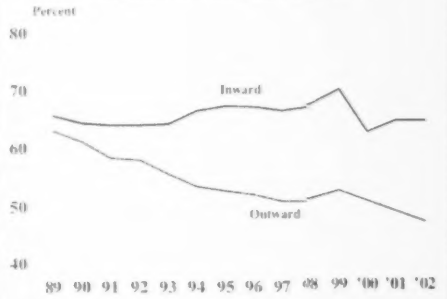


Figure 2.4.4

U.S. Share of Canadian FDI Stock



The share of FDI in Canada coming from the U.S. has remained relatively stable at around two-thirds. There was a sudden drop in the U.S. share of Canadian inward FDI in 1999 and 2000 resulting from a small number of large acquisitions of Canadian assets by French companies, but it has since rebounded somewhat. The share of Canadian investment in the U.S. has declined drastically and in 2002 stood at just 46.7 percent.

Table 2.4.2

Canada's Direct Investment Position (Stock) with the U.S.

	Millions of current dollars			CAGR*, %			Share of World, %		
	1989	1994	2002	1989-94	1994-02	1989-02	1989	1994	2002
Outward	56,578	77,987	201,792	6.63	12.62	10.28	62.97	53.50	46.73
Inward	80,427	102,629	224,336	5.00	10.27	8.21	68.85	66.39	64.21
Balance	-23,849	-24,642	-22,544	N/A	N/A	N/A	72.18	297.64	-27.34

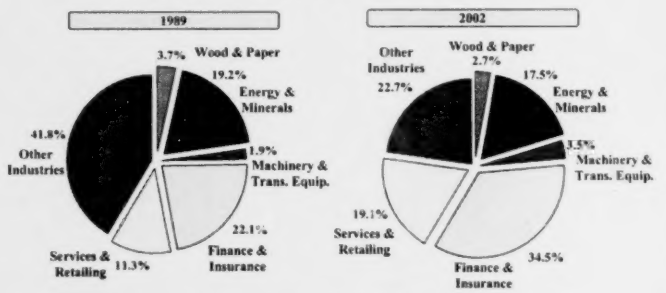
* Compound annual growth rate

Source: Statistics Canada, Balance of Payments

Canadian FDI in the U.S. is highly concentrated with the two largest sectors accounting for 57.2% of the total in 2002. The single most important sector, Finance & Insurance, accounts for over one-third of Canadian FDI in the U.S. Finance & Insurance also stands out as having been one of the three fastest growing sectors for Canadian direct investment in the U.S. along with Machinery & Transportation Equipment and Services & Retailing, the former growing from a small base. It is also interesting to note that the U.S.'s declining share of Canadian outward FDI has been occurring in all sectors, with the exception of Services & Retailing. The second largest sector for Canadian FDI in the U.S. is "Other Industries" which includes the computer and telecommunication industries. The slow rate of growth reported for this sector is largely a result of a large decline, by more than one-quarter, since its peak at $62.3 billion in 2000. The U.S. accounts for low shares of Canadian FDI in the Machinery & Transportation and Finance & Insurance sectors, whereas Europe accounts for a large share of the former and Latin America a large share of the later. At the other end of the spectrum, a large majority of Canadian Services & Retailing FDI went to the U.S.

Figure 2.4.5

Industrial Distribution of Canadian FDI in the U.S.

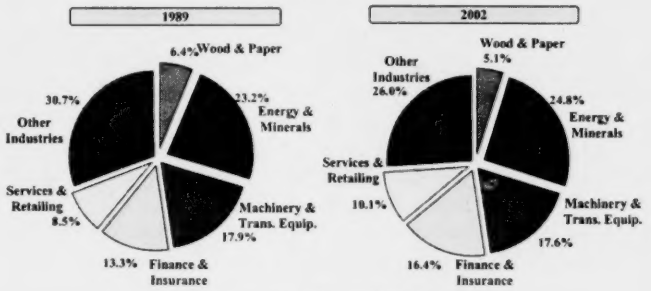


Source: Trade and Economic Analysis Division (EET), DFAIT
Data: Statistics Canada, Balance of Payments

U.S. FDI in Canada is much more evenly distributed across industries than is Canadian direct investment in the U.S. The single largest sector, "Other Industries", accounts for just over one-quarter of all U.S. investment in Canada. Growth in U.S. FDI in Canada is also much more evenly distributed over the entire post-FTA period. The Energy sector does stand out as witnessing particularly fast growth in U.S. FDI, mostly driven by a flurry of acquisitions in the last couple of years of Canadian companies operating in the oil patch. It is interesting to note that while Canadian FDI in the U.S. in "Other Industries" fell sharply from its peak in 2000, U.S. investment in Canada in "Other Industries", while also peaking of 2000, fell only slightly. The U.S. accounts for a relatively smaller share of FDI in the Finance & Insurance and Other Industries sectors. In both cases, continental Europe is the major investor. This is most apparent in other industries where some Canadian high-tech, entertainment and food and beverage companies have been acquired in recent years, mostly by French companies.

Figure 2.4.6

Industrial Distribution of U.S. FDI in Canada



Source: Trade and Economic Analysis Division (EET), DFAIT
Data: Statistics Canada, Balance of Payments

Table 2.4.2.1

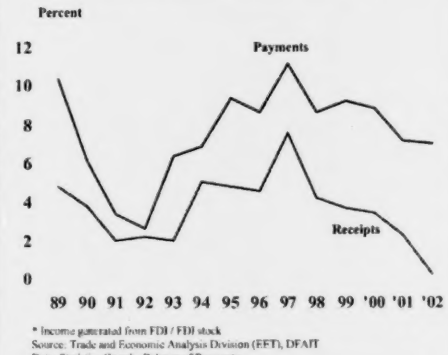
Canadian Foreign Direct Investment Stocks with the U.S. by Industry

	Millions of current dollars			CAGR*, %			Share of World, %		
	1989	1994	2002	1989-94	1994-02	1989-02	1989	1994	2002
Outward									
Wood & Paper	2,118	3,021	5,451	7.36	7.66	7.54	64.32	69.32	56.75
Energy & Metallic Minerals	10,837	15,763	35,394	7.78	10.64	9.53	58.88	48.97	43.05
Machinery & Transportation Equip.	1,093	2,107	7,009	14.03	16.21	15.37	36.65	45.01	25.76
Finance & Insurance	12,502	18,855	69,615	8.56	17.74	14.12	50.07	42.16	39.04
Services & Retailing	6,399	8,871	38,583	6.75	20.17	14.82	71.22	73.52	71.61
Other Industries	23,628	29,370	45,740	4.45	5.69	5.21	75.69	60.81	56.75
Inward									
Wood & Paper	5,173	7,056	11,346	6.41	6.12	6.23	70.79	73.52	76.80
Energy & Metallic Minerals	18,694	18,230	55,718	-0.50	14.99	8.76	63.81	60.85	69.95
Machinery & Transportation Equip.	14,376	20,741	39,445	7.61	8.37	8.07	79.72	84.18	80.32
Finance & Insurance	10,695	14,012	36,840	5.55	12.84	9.98	47.67	49.83	54.84
Services & Retailing	6,802	10,535	22,699	9.14	10.07	9.71	70.54	73.07	77.96
Other Industries	24,687	32,054	58,282	5.36	7.76	6.83	68.67	66.97	53.20

* Compound annual growth rate
Source: Statistics Canada, Balance of Payments

Figure 2.4.7

Rate of Return on Canada-U.S. FDI*



* Income generated from FDI / FDI stock
Source: Trade and Economic Analysis Division (EET), DFAIT
Data: Statistics Canada, Balance of Payments

Canadian companies undertake international investments for the purposes of generating income. Figure 2.4.7 illustrates the rate of return received on Canadian direct investments in the U.S. (receipts) and income returned to U.S. firms with investments in Canada (payments).[11] The most striking fact is that Canadians receive a much lower rate of return on their investments in the U.S. than U.S. firms receive from investments in Canada. This could be the result of a number of factors – the age of the investment and the industry in which the investment is made; but it could also be playing a role in the declining share of Canadian investment going to the U.S. International income from FDI is also cyclical. As can be seen, Canadian payments on U.S. FDI in Canada fell dramatically between 1989 and 1992 reflecting the deep and prolonged recession in Canada, compared to Canadian income from investments in the U.S. which did not fall as significantly. The reverse is true for the 2000 to 2002 period which saw payments remain relatively unchanged while receipts plummeted.

Table 2.4.3

Canada's Direct Investment Income with the U.S.

	Millions of current dollars			CAGR*, %			Share of World, %		
	1989	1994	2002	1989-94	1994-02	1989-02	1989	1994	2002
Receipts	2,693	3,893	502	7.65	-22.59	-12.12	50.90	42.39	3.61
Payments	8,279	7,040	15,707	-3.19	10.55	5.05	79.81	81.88	70.71
Balance	-5,586	-3,147	-15,206	N/A	N/A	N/A	109.90	-537.95	183.40

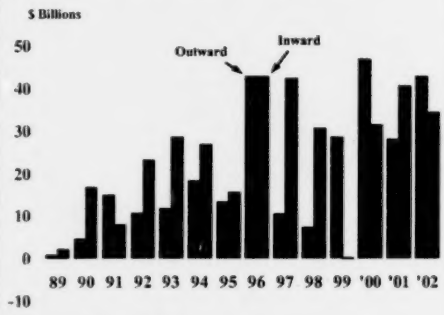
* Compound annual growth rate
Source: Statistics Canada, Balance of Payments

[11] Rate of return is calculated as income from FDI divided by total FDI stock.

2.5 FINANCIAL INVESTMENT

Financial investment refers to the non-foreign direct investment component of the financial account. It includes: portfolio investment, other investment, and other assets/liabilities. Financial investment, unlike foreign direct investment, does not give rise to or constitute a significant say in how a company is run.[12] Portfolio investment consists of stocks (equity) or bonds (debt): an example of portfolio investment would be a person's private holdings in a RRSP or indirectly through a mutual fund. Firms can also hold portfolio investments for a variety of reasons, but along with governments, are the issuers of the portfolio investment. Other investments include foreign loans/deposits, foreign holdings by banks, and official international reserves. Other assets/liabilities include trade credits, short-term receivables and a variety of other miscellaneous financial holdings.

Figure 2.5.1
Canada-U.S. Financial Flows*



* Excludes Foreign Direct Investment
Source: Trade and Economic Analysis Division (EET), DFAIT
Data: Statistics Canada, Balance of Payments

Financial investments are often significantly larger than foreign direct investments. In 2001, Canadians owned $1.30 in U.S. financial assets for every dollar of direct investment assets. Foreign financial holdings in Canada are even larger, at $2.20, for every dollar of foreign direct investment in Canada.

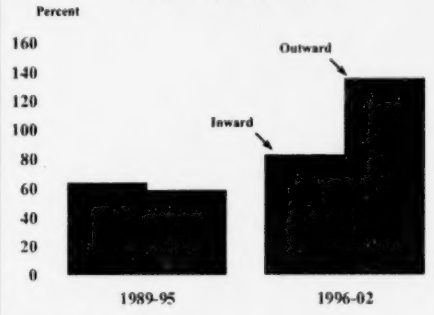
Financial flows, in both directions, picked up considerably in the later half of the 1990s. Between 1989 and 1995, financial outflows from Canada to the U.S. averaged $10.4 billion compared to an average of $29.3 billion between 1996 and 2002. The same is true for inflows which averaged $17.1 billion prior to 1996 and $31.5 billion after 1996. For both periods, inflows outweighed outflows, although the relative gap was smaller in the post-1996 period. The U.S. share also increased significantly, from 45.6 percent for outflows and 51.6 percent for inflows in the pre-1996 period to 70.6 percent and 110.6, percent respectively, in the post-1996 period.

Portfolio investment accounts for the majority of Canadian international financial flows. Over the 1989-2002 period, portfolio flows accounted for 74.1 percent of financial outflows and 84.8 percent of inflows. Inflows from the U.S. picked up in the early 1990s, but it was not until the late 1990s that outflows also began to increase and actually surpassed inflows for four of the past five years. It is likely that the differences in business cycles – the U.S. recovering much earlier than

[12] Following international convention, Statistics Canada defines an investment constituting 10 percent or greater ownership of voting shares as foreign direct investment. All investments below this threshold are considered portfolio investment.

Figure 2.5.2

U.S. Share of Total Canadian Flows of Portfolio Investment



* Excludes Foreign Direct Investment
Source: Trade and Economic Analysis Division (EET), DFAIT
Data: Statistics Canada, Balance of Payments

Canada, contributed to this result. In Figure 2.5.2, it can be seen that the U.S. share of Canadian outflows increased in the post-1996 period; however, inflows from the U.S. increased dramatically, reaching 134 percent, implying that there were net redemptions from countries other than the U.S.

As can be seen in Figure 2.5.3, U.S. financial investment in Canada out-weighs Canadian financial investment in the U.S., and unlike FDI, the gap is widening. In 2001, Canadians owned $266.1 billion worth of financial assets in the U.S. compared to $468.7 billion of Canadian financial assets owned by Americans. The U.S. share of Canadian financial assets remained steady at just over 45 percent; however, the U.S. share of our financial liabilities increased from 36.9 percent in 1989 to 58.0 percent in 2001.

Table 2.5.1

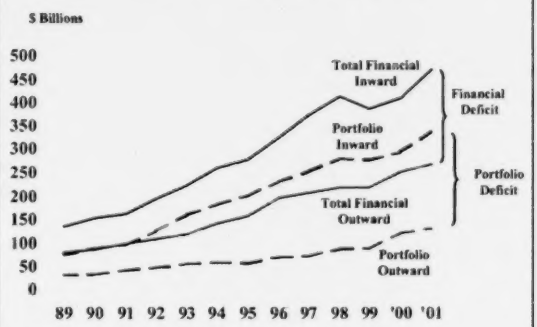
Flows - Financial Investment, Canada-U.S.

	Billions of current dollars			CAGR*, %			Share of World, %		
	1989	1994	2002	1989-94	1994-02	1989-02	1989	1994	2002
Financial Assets	769	18,016	42,430	87.91	11.30	36.14	5.01	40.52	114.98
Portfolio Investments	4,693	1,967	26,144	-15.96	38.18	14.12	85.80	22.03	105.68
Other Investments	-3,558	12,992	11,119	N/A	-1.93	N/A	-44.25	47.40	159.96
Other Assets	-366	3,057	5,167	N/A	6.78	N/A	-19.79	37.60	99.12
Financial Liabilities	2,086	26,391	34,104	66.12	3.26	23.98	5.86	56.74	119.64
Portfolio Investments	7,405	11,792	22,491	9.75	8.41	8.92	31.90	50.58	125.82
Other Investments	-4,559	13,624	12,710	N/A	-0.86	N/A	-39.46	61.84	100.75
Other Liabilities	-760	975	-1,097	N/A	N/A	2.86	-91.90	83.69	55.29

* Compound annual growth rate
Source: Statistics Canada, Balance of Payments

As can also be seen from Figure 2.5.3, portfolio investment accounts for the majority of both inward and outward financial investment, as well as the deficit. Portfolio investment has also been the fastest growing component of financial investment, both inward and outward. Canadian portfolio investment in the U.S. increased at an average annual rate of 13.3 percent between 1989 and 2001 while U.S. portfolio investment in Canada increased only slightly faster at 13.5 percent.

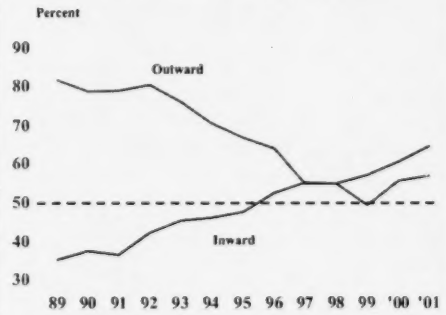
Figure 2.5.3
Canada-U.S. Financial Investment Position



Source: Trade and Economic Analysis Division (EET), DFAIT
Data: Statistics Canada, Balance of Payments

The U.S. share of foreign portfolio investment in Canada moved in the opposite direction to Canadian investment in the U.S.; the U.S.'s share of foreign portfolio investment in Canada went up considerably, from 35.0 percent in 1989 to 64.2 percent in 2001 (see Figure 2.5.4). Meanwhile the share of Canadian portfolio investment abroad going to the U.S. fell off considerably, dropping from 81.4 percent in 1989 to 56.5 percent in 2001.

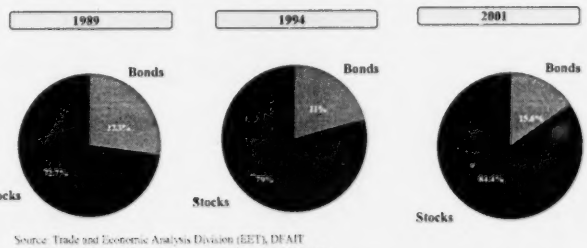
Figure 2.5.4
U.S. Share of Portfolio Investment



Source: Trade and Economic Analysis Division (EET), DFAIT
Data: Statistics Canada, Balance of Payments

The product mix of outward portfolio investment is practically the mirror image of inward investment with the U.S. U.S. holdings of Canadian portfolio investment was heavily skewed towards bonds, which account for more than two-thirds of U.S. portfolio investment in Canada while only 15.6 percent of Canadian holdings in the U.S. are in bonds. Stocks, however, accounted for an uneven share of the growth in both inward and outward portfolio investment with the U.S. since 1994, with the share of stocks rising from 79.0 percent to 84.4 percent for outward portfolio investment and 16.0 percent to 24.4 percent for inward portfolio investment.

Figure 2.5.5
Composition of Canadian Portfolio Investment in the U.S.

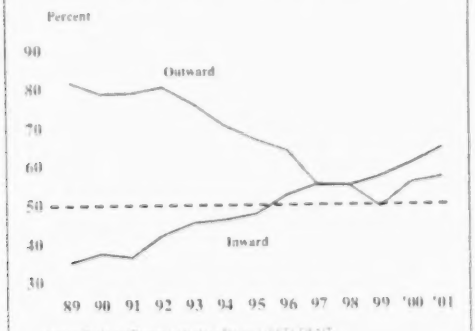


Source: Trade and Economic Analysis Division (EET), DFAIT
Data: Statistics Canada, Canada's International Investment Position

Figure 2.5.3
Canada-U.S. Financial Investment Position

The U.S. share of foreign portfolio investment in Canada moved in the opposite direction to Canadian investment in the U.S.; the U.S.'s share of foreign portfolio investment in Canada went up considerably, from 35.0 percent in 1989 to 64.2 percent in 2001 (see Figure 2.5.4). Meanwhile the share of Canadian portfolio investment abroad going to the U.S. fell off considerably, dropping from 81.4 percent in 1989 to 56.5 percent in 2001.

Figure 2.5.4
U.S. Share of Portfolio Investment



The product mix of outward portfolio investment is practically the mirror image of inward investment with the U.S. U.S. holdings of Canadian portfolio investment was heavily skewed towards bonds, which account for more than two-thirds of U.S. portfolio investment in Canada while only 15.6 percent of Canadian holdings in the U.S. are in bonds. Stocks, however, accounted for an uneven share of the growth in both inward and outward portfolio investment with the U.S. since 1994, with the share of stocks rising from 79.0 percent to 84.4 percent for outward portfolio investment and 16.0 percent to 24.4 percent for inward portfolio investment.

Figure 2.5.5
Composition of Canadian Portfolio Investment in the U.S.

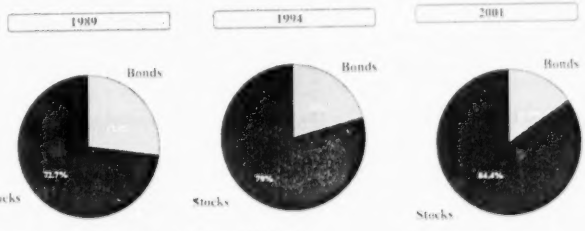


Figure 2.5.6

Composition of U.S. Portfolio Investment in Canada

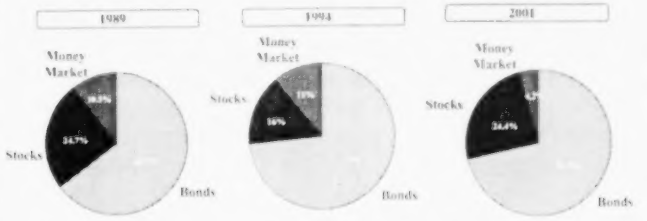


Table 2.5.2

Stocks - Financial Investment, Canada-U.S.

	Millions of current dollars			CAGR*, %			Share of World, %		
	1989	1994	2001	1989-94	1994-01	1989-01	1989	1994	2001
Financial Assets	78,561	139,242	266,084	12.13	9.69	10.70	45.52	45.49	45.90
Portfolio Investments	29,321	56,567	130,558	14.05	12.69	13.25	81.35	70.27	56.47
Other Investments	40,709	64,830	112,142	9.75	8.14	8.81	36.32	38.70	39.50
Other Assets	8,531	17,845	23,384	15.91	3.94	8.77	34.90	30.75	36.19
Financial Liabilities	133,351	258,199	468,667	14.13	8.89	11.04	36.93	43.54	57.95
Portfolio Investments	73,898	180,417	338,183	19.54	9.39	13.51	35.00	45.64	64.16
Other Investments	54,238	70,671	120,270	5.44	7.89	6.86	39.81	39.23	46.27
Other Liabilities	5,215	7,111	10,214	6.40	5.31	5.76	38.09	40.42	47.05

* Compound annual growth rate
Source: Statistics Canada, Balance of Payments

Canadians receive income from their foreign financial investments and must make payments to foreigners on their investments in Canada. Canada continues to pay much more on U.S. investments in Canada than Canadians receive from investments in the U.S. In fact, Canada paid slightly more than double what it received in income in 2002. One of the primary reasons for this is that Canadians pay roughly 5 times more on U.S. portfolio investments in Canada than Canadian's receive from their portfolio investments in the U.S. And while some of this has to do with the fact that Canada has much less investment in the U.S., Canadians also make a significantly lower rate of return on their investments. As can be seen

Figure 2.5.7

Return on Canadian Portfolio Investment with the U.S.

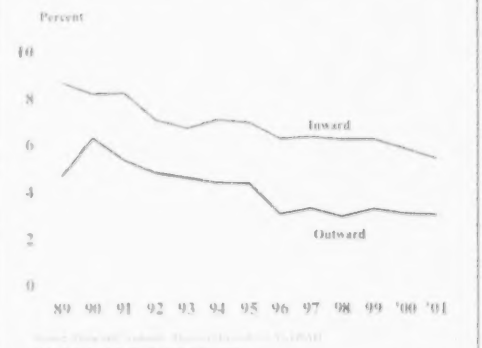
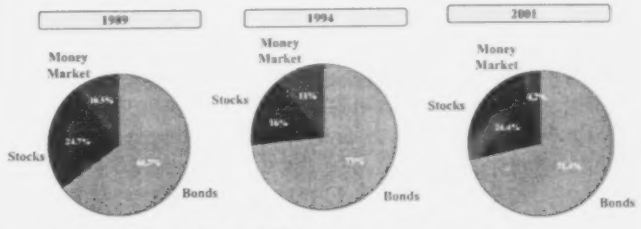


Figure 2.5.6

Composition of U.S. Portfolio Investment in Canada



Source: Trade and Economic Analysis Division (TET), DFAIT
Data: Statistics Canada, Canada's International Investment Position

Table 2.5.2

Stocks - Financial Investment, Canada-U.S.

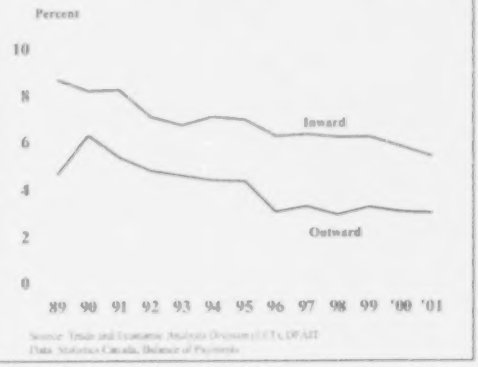
	Millions of current dollars			CAGR*, %			Share of World, %		
	1989	1994	2001	1989-94	1994-01	1989-01	1989	1994	2001
Financial Assets	78,561	139,242	266,084	12.13	9.69	10.70	45.52	45.49	45.90
Portfolio Investments	29,321	56,567	130,558	14.05	12.69	13.25	81.35	70.27	56.47
Other Investments	40,709	64,830	112,142	9.75	8.14	8.81	36.32	38.70	39.50
Other Assets	8,531	17,845	23,384	15.91	3.94	8.77	34.90	30.75	36.19
Financial Liabilities	133,351	258,199	468,667	14.13	8.89	11.04	36.93	43.54	57.95
Portfolio Investments	73,898	180,417	338,183	19.54	9.39	13.51	35.00	45.64	64.16
Other Investments	54,238	70,671	120,270	5.44	7.89	6.86	39.81	39.23	46.27
Other Liabilities	5,215	7,111	10,214	6.40	5.31	5.76	38.09	40.42	47.05

* Compound annual growth rate
Source: Statistics Canada, Balance of Payments

Canadians receive income from their foreign financial investments and must make payments to foreigners on their investments in Canada. Canada continues to pay much more on U.S. investments in Canada than Canadians receive from investments in the U.S. In fact, Canada paid slightly more than double what it received in income in 2002. One of the primary reasons for this is that Canadians pay roughly 5 times more on U.S. portfolio investments in Canada than Canadian's receive from their portfolio investments in the U.S. And while some of this has to do with the fact that Canada has much less investment in the U.S., Canadians also make a significantly lower rate of return on their investments. As can be seen

Figure 2.5.7

Return on Canadian Portfolio Investment with the U.S.



Source: Trade and Economic Analysis Division (TET), DFAIT
Data: Statistics Canada, Balance of Payments

from Figure 2.5.7, the rate of return on U.S. portfolio investment in Canada has consistently been two to three percentage points higher than that on Canadian investment in the U.S.[13] This could be the result of a number of factors, such as a premium required for investments in Canada to compensate for currency fluctuations or other forms of risk.

Table 2.5.3

Income - Financial Investment, Canada-U.S.

	Millions of current dollars			CAGR*, %			Share of World, %		
	1989	1994	2002	1989-94	1994-02	1989-02	1989	1994	2002
Financial Receipts	6,627	8,890	11,757	6.05	3.56	4.51	50.02	57.35	51.86
Portfolio Investments	1,360	2,438	3,884	12.38	5.99	8.41	82.62	76.28	49.52
Other Investments	3,579	4,410	3,550	4.26	-2.68	-0.06	39.92	50.57	43.54
Transfers	1,688	2,042	4,323	3.88	9.83	7.50	63.99	56.98	64.75
Financial Payments	12,239	18,119	25,133	8.16	4.18	5.69	36.45	42.69	57.96
Portfolio Investments	6,366	12,649	19,233	14.72	5.38	8.88	34.52	45.57	64.90
Other Investments	5,285	4,881	4,871	-1.58	-0.03	-0.63	46.59	45.90	57.85
Transfers	588	589	1,029	0.03	7.22	4.40	15.52	14.52	19.40

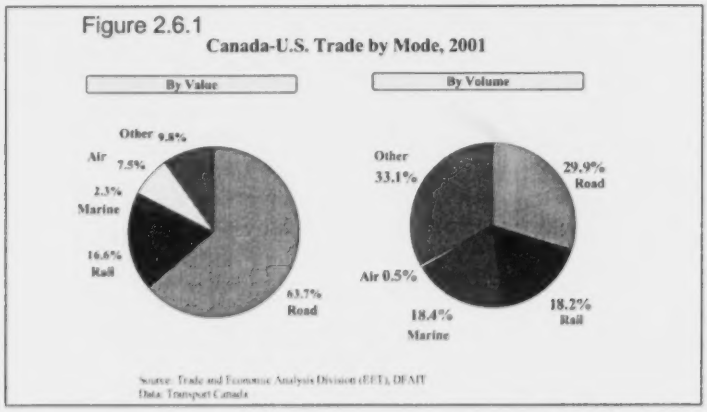
* Compound annual growth rate
Source: Statistics Canada, Balance of Payments

[13] This also holds for Canadian investment in the rest of the world.

2.6 TRANSPORTATION

A solid transportation infrastructure is essential to the performance of any economy by allowing for the fast and efficient movement of both goods and people. International transportation infrastructure must include both the physical and the administrative aspects of maintaining the border, including land crossings as well as marine and airports. Since the FTA came into effect in 1989 and NAFTA in 1994, there have been renewed economic pressures to improve the North-South transportation infrastructure. Canada-U.S. trade expanded by nearly 200 percent between 1989 and 2002, the majority of that from merchandise trade.

Figure 2.6.1
Canada-U.S. Trade by Mode, 2001



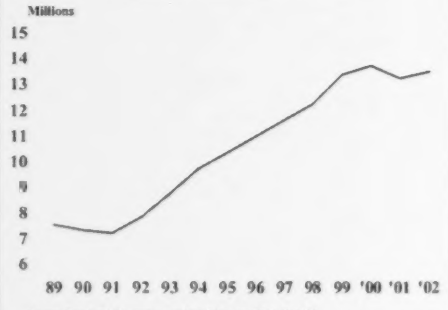
Source: Trade and Economic Analysis Division (EET), DFAIT
Data: Transport Canada

Almost two-thirds of Canada-U.S. trade, by value, occurs by road transportation. Road transportation is relatively more important for imports, 78.1 percent of which entered Canada by road, compared to 54.8 percent for exports. This is largely reflective of the difference in Canada's export mix, which is more commodity based and therefore relies more on rail (21.4 percent) and other modes (14.9 percent) – largely pipeline – as opposed to imports which are more manufacture-based and makes less use of rail (9.0 percent) and other modes (1.7 percent). On a volume basis, the differences between exports and imports are even more striking. Only 20.2 percent of Canada's exports to the U.S., by volume, travel by road, while the share of rail falls slightly to 19.2 percent. However, the share of Canada's exports carried by "other" means leaps to 44.9 percent while marine transportation increases to 15.5 percent. The composition of imports also changes, but not to the same extent as exports. The share carried by road falls to 55.4 percent, while rail and marine increase to 15.5 percent and 25.9 percent respectively. The value of trade per tonne is by far the highest for air transportation at $19.3 thousand per tonne, but then falls off drastically to $2.6 thousand for road, all the way down to $0.2 thousand per tonne for marine transportation.

As one would expect, Canada's trade with the rest of the world is much more dependent on marine transportation, which accounts for 67.9 percent of our exports by value; air transportation makes up the bulk of the rest at 24.2 percent. By volume, 96.2 percent of Canada's exports to countries other than the U.S. is shipped via marine transportation.

With the value of Canada's trade with the U.S. increasing dramatically over the 1990s and with much of this shipped by truck, there was also an explosion in cross-border truck travel. As can be seen on the accompanying graph, truck traffic increased at Canada-U.S. border crossings by 78.9 percent, from 7.5 million in 1989 to 13.5 million in 2002.

Figure 2.6.2
Cross-Border Truck Traffic

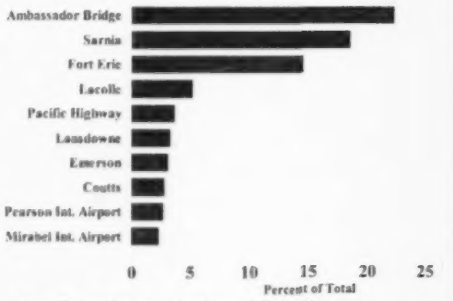


Source: Trade and Economic Analysis Division (EET), DFAIT
Data: Statistics Canada

Transborder truck traffic increased at an annual average rate of 13.3 percent between 1990 and 2000, three times greater than domestic truck traffic.[14] This has put a tremendous strain on border infrastructure which is compounded by the fact that the majority of Canada-U.S. trade by road passes through a relatively small number of border crossings.[15]

Measured by value, a whopping 63.7 percent of Canadian exports to the U.S. pass through only five border crossings. This represents $220.5 billion worth of exports – more than $600 million per day! More trade crosses the Ambassador bridge, between Windsor, Ontario, and Detroit, Michigan, than takes place between Germany and France, the two largest members of the E.U. Measured by the number of trucks, these five border crossings account for 58.5 percent of all border crossings – 21.9 thousand trucks per day.

Figure 2.6.3
Top Ten Border Crossings – by Value of Exports, 2002



Source: Trade and Economic Analysis Division (EET), DFAIT
Data: Statistics Canada

[14] Measured in tonne-kilometres, Transportation in Canada 2001, Annual Report.

[15] Cross-border car traffic fell substantially over this period and, to some extent, has off-set the increase in truck traffic. Refer to the report on "The Impact of Increased Border Security on Canada's Trade and Investment" for more information on passenger vehicle traffic volumes.

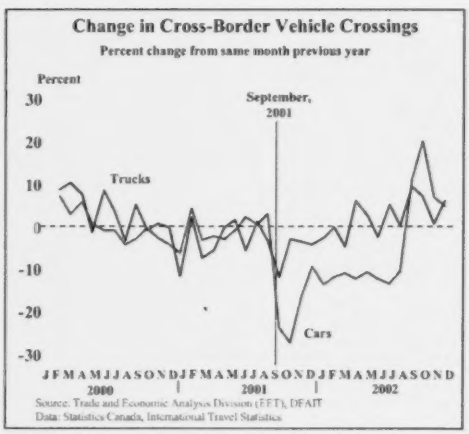
THE IMPACT OF INCREASED BORDER SECURITY ON CANADA'S TRADE AND INVESTMENT

In a post-September 11th world, it is almost impossible to talk about trade and Canada-U.S. linkages without discussing security. This report will attempt put some numbers to the exploding trade and security discourse.

The main impact of new security requirements post September 11th on Canadian trade and investment flows will be at our border with the U.S. There may be some direct security-related charges such as the security tax at airports and the cost of extra border staff. However, most of the costs of increased security to traders will come in the form of increased delays at land border crossings. Not only will the actual delays impose a cost, but potentially even greater will be the uncertainty associated with these delays.

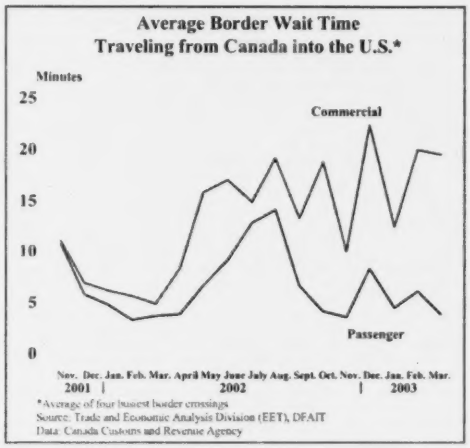
Increased actual wait times and the uncertainty associated with the variability of these wait times (short-run fluctuations as well as a longer term uncertainty over what the border will look like in the future) impose a tariff-like barrier to both imports of intermediate inputs or final goods for consumption as well as to exports. Unlike a tariff, however, wait times and uncertainty generate no revenue for the government, but are rather a complete dead-weight loss to the economy. Some of this loss will be borne by consumers in the form of higher prices, the rest will be absorbed by the traders themselves. For this reason, it is a top priority of both the Canadian and U.S. governments to minimize these losses while maintaining a desired level of security. There are also a number of actions that traders can take to minimize the impact of border frictions.

Traders can choose to hold extra inventory. There is a cost to holding such inventory and this cost must be set against the cost that a potential border delay would have on production. In addition to holding extra inventory, there may be other ways to reduce the costs imposed by border wait times. They would include: a) timing cross-border shipments when wait times are lowest; b) moving shipments to border crossings that have lower wait times; and c) changing mode of shipping to minimize wait times. All of these would require knowledge of border wait times. The Canada Customs and Revenue Agency now publishes on its website average wait times at major border crossings at three-hour intervals and has recently moved to one-hour intervals. Border wait time data should, to some extent, already reflect the fact that firms are adjusting their behaviour to minimize the impact on their business.



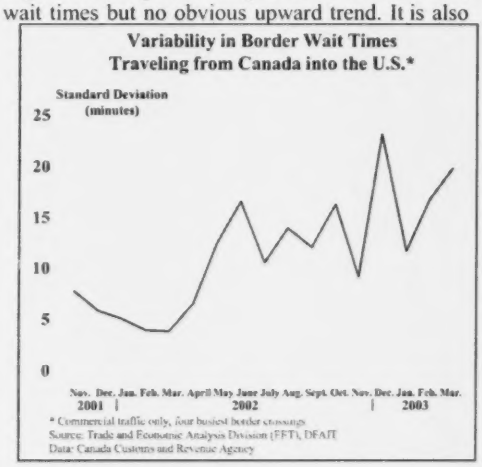
First, we see that increases in border wait times for commercial traffic may have been partially offset by reduced passenger traffic. A large portion of the traffic on Canada-U.S. border crossings is made up of cars and other vehicles. In fact, more than 80 percent of cross-border traffic in 2001 was cars and other vehicles. And while truck traffic has increased substantially, car traffic has been on a steady decline since its peak of 100 million crossings a year in 1991, subsequently falling to less than 70 million in 2001. This has resulted in total vehicle crossings falling over the period from 86 million to 78 million. Car crossings are also much more evenly distributed across various border points than are truck crossings. The Ambassador Bridge, for example, accounts for one-quarter of all truck crossings but for only 12 percent of car crossings; similarly, the top five Canada-U.S. border crossings account for a much reduced 46.7 percent of car crossings.

There is also some evidence that passenger traffic is more elastic with respect to wait times than is commercial traffic. Commercial traffic may be able to change crossing times within a small window but requires longer notice to switch modes or make alternate arrangements. Passenger traffic, on the other hand, responds quickly to news of increased security at the border. This is illustrated in the adjacent graph which shows monthly cross-border vehicle traffic over three years. As can be seen clearly, in September of 2001, both car and truck traffic fell off significantly as a result of the tragic events of September 11th. While truck traffic fell 12 percent from the same month a year earlier, car traffic fell by double that proportion. And while truck traffic quickly returned to relatively normal levels, car traffic remained depressed for nearly a year. This difference in responsiveness to security and wait times may result in significantly reduced border delays for commercial traffic at crossings where commercial and passenger traffic are not separated or where resources can be shifted between the two types. It is important to note that this is not a costless solution. Reduced cross-border passenger traffic implies a change in behaviour that would not have otherwise occurred and thus must imply a welfare loss. There would also be a significant impact on border communities, especially service providers that benefit from cross-border traffic.

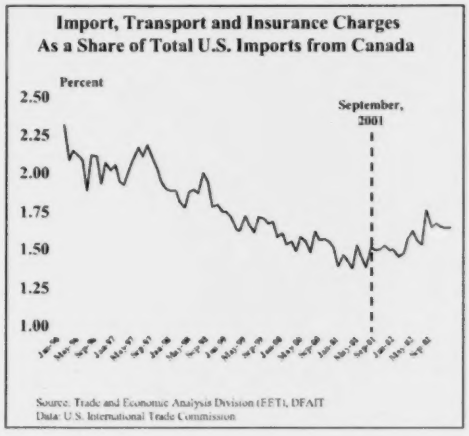


It is difficult to determine the impact of increased security at the border on crossing times. Data on wait times have only been collected since November 2001. As can be seen in the adjacent chart, wait times for commercial vehicles at the four busiest border crossings appear to have fallen in late 2001 and early 2002, but began to rise again in early 2002. Since that time, there have been large fluctuations in average monthly wait times but no obvious upward trend. It is also important to note that the average wait time, although higher since the middle of 2002, is still only 15 to 16 minutes, with fluctuations of no more than 6 minutes in either direction.

Monthly averages can be somewhat deceiving, as wait times can fluctuate greatly from day to day or even from hour to hour. The second chart provides the standard deviation, a measure of volatility, of average daily wait times at the four busiest border crossings on a daily basis for commercial traffic. The pattern is not that much different from average wait times but illustrates that there can be significant volatility day by day although the average is around 14 minutes. The true measure of volatility would be to conduct similar tests at an even more detailed level, but this is beyond the scope of our analysis.



Attempts at measuring wait times, in this context, are crude approximations of border costs. A more direct measure of these costs can be obtained from U.S. International Trade Commission data on 'import, transport and insurance costs' (ITI costs). The adjacent chart presents ITI costs on Canadian imports into the U.S. as a share of total Canadian imports into the U.S. As can be seen, there is a clear downward trend for the five-and-a-half years prior to September 2001, at which point these charges begin an upward trend. ITI



charges increased 0.18 percentage points, or 12.4 percent, since prior to September 2001.[16] ITI charges should also include actions taken by exporters to change modes of transportation, ports or timing of border crossings as these would be included in transport charges. It is important to note, however, that ITI costs may be influenced factors unrelated to security. While at the aggregate level there appears to be a strong relationship to border security, at a more disaggregated level, most of these increased costs occurred for resource and resource-based products, which would not be expected to be as affected by border security concerns.

The greatest impact of increased border frictions may not be on trade, but on foreign direct investment (FDI). This would include Canada's ability to attract new investment as well as maintain existing investment and may even include keeping Canadian companies in Canada. Increased wait times would, in theory and in practice, reduce the incentive for companies serving the U.S. economy to locate in Canada. Any positive wait time (or variability in wait times) decreases the advantage of locating in Canada.It is too early to determine if border concerns have had or will have any impact on FDI in Canada, but the governments of Canada and the United States have been working together and have established a thirty-point action plan to address the issue of border frictions, and will continue to work closely together to minimize the impact of border frictions on the two economies.[17]

[16] Calculated using a three-month average to reduce monthly volatility.

[17] For more information on the effects of increased border security, see Lloyd, Carolyn "Is Secure Trade Replacing Free Trade?", Trade Policy Research 2003, Department of Foreign Affairs and International Trade, May 2003. For more on the thirty-point action plan, see the Government of Canada website at www.canada.gc.ca.

Canada-Mexico

3.1 TRADE

Canada-Mexico trade has accelerated rapidly over the past decade, with exports more than doubling. The largest increase, however, came from imports, which jumped nearly five-fold. And, while Canadian exports to Mexico remain relatively small, at only $3.2 billion in 2001, or 0.7 percent of our total exports, Mexico has emerged as one of our most important sources of imports at $13.1 billion, or 3.1 percent of our total imports.[23]

Canada appears to have a large and growing trade deficit with Mexico, reaching $9.9 billion in 2001, more than four times the value of our exports to Mexico. It is important to note, however, that the merchandise portion of Canada-Mexico trade statistics may suffer significantly from a transhipments problem.[24]

Figure 3.1.1

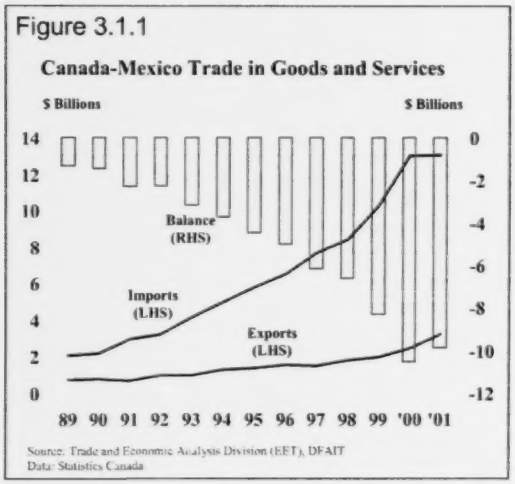


Figure 3.1.2

Table 3.1

Goods and Services Trade, Canada - Mexico

	Millions of current dollars			CAGR*, %			Share of World, %		
	1989	1994	2001	1989-94	1994-01	1989-01	1989	1994	2001
Exports	733	1,269	3,208	11.59	14.17	13.09	0.44	0.49	0.67
Imports	2,042	4,983	13,067	19.53	14.76	16.73	1.21	1.98	3.13
Balance	-1,309	-3,715	-9,860	N/A	N/A	N/A	327.25	-43.04	-15.78

* Compound annual growth rate
Source: Statistics Canada, Balance of Payments

[23] Data on Canada's services trade with Mexico for 1989 was obtained by special request from Statistics Canada to make it comparable to post-1989 data and therefore does not match previously published data.

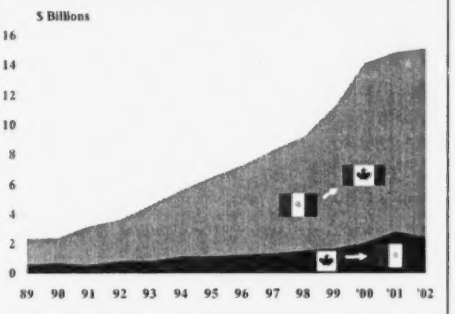
[24] Please see the special box on transhipments in this publication.

3.2 MERCHANDISE TRADE

Canada's merchandise trade with Mexico remains relatively small, constituting only 0.6 percent of Canada's exports and a little over 3.6 percent of imports in 2002.[25] But it has been growing quickly: exports grew 10.8 percent per year on average between 1989 and 2002 while imports grew considerably faster at 16.7 percent annually to reach $2.4 billion and $12.7 billion, respectively. The much faster growth of imports relative to exports has led Canada's trade deficit with Mexico to balloon from $1.1 billion in 1989 to $10.3 billion in 2002.[26]

Figure 3.2.1

Canada-Mexico Merchandise Exports & Imports



Source: Trade and Economic Analysis Division (EET), DFAIT
Data: Statistics Canada, Customs Basis

Canadian imports from Mexico grew relatively steadily between 1990 and 1998 and while accelerating between 1998 and 2000, they have since slowed down considerably. Although not growing nearly as rapidly as imports, Canadian exports to Mexico followed a generally similar pattern. It is interesting to note that the effects of nether the implementation of NAFTA or the Mexican peso crisis, both of which occurred in 1994, appear in the Canada-Mexico trade data, although it could be argued that the announcement of negotiations on the former could have contributed to the strengthening of trade linkages prior to the actual implementation of the agreement. The fact that many Canadian imports from Mexico in 2002 consisted of Motor Vehicles and Machinery & Electronics produced by foreign-controlled firms that have slowly migrated to Mexico and taken time to set up their Mexican operations may give some support to the argument that trade agreements are having a delayed effect on trade. In the case of Mexico, there appears to have been a more immediate effect on foreign direct investment flows.

Table 3.2

Merchandise Trade, Canada - Mexico

	Millions of current dollars			CAGR*, %			Share of World, %		
	1989	1994	2002	1989-94	1994-02	1989-02	1989	1994	2002
Exports	638	1,084	2,412	11.16	10.52	10.77	0.46	0.48	0.61
Imports	1,708	4,525	12,708	21.52	13.78	16.69	1.26	2.23	3.64
Balance	-1,070	-3,442	-10,296	N/A	N/A	N/A	-30.47	-15.00	-21.69

* Compound annual growth rate
Source: Statistics Canada, Customs Basis

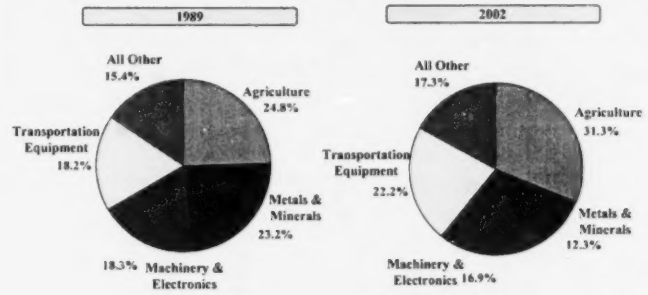
[25] Exports may be understated due to a transhipment problem which misallocates a portion of Canadian exports to the U.S. rather than their final destination in Mexico. Please see the special box on transhipments.

[26] The large share of Canadian trade accounted for by the U.S. dwarfs the shares of other trading partners. In terms of rank, Mexico share of Canadian exports increased from 16th in 1990 to 6th in 2002 while increasing from 9th to 4th for imports.

Agricultural products account for the largest share of Canada's exports to Mexico at 31.3 percent in 2002; they have also been the fastest growing among those products that are exported in a significant quantity to Mexico.[27] Agriculture, along with Transportation Equipment, is the only major category of exports to see its share increase from 1989. Machinery & Electronics and Transportation Equipment, combined, accounted for nearly three quarters of our imports from Mexico in 2002, up from just over 65 percent in 1989. Most of this increase came from Transportation Equipment which saw its share rise from 17.7 percent in 1989 to 29.3 percent in 2002 and was second only to Misc. Manufactures in terms of overall growth.

Figure 3.2.2

Industrial Distribution of Canadian Merchandise Exports to Mexico

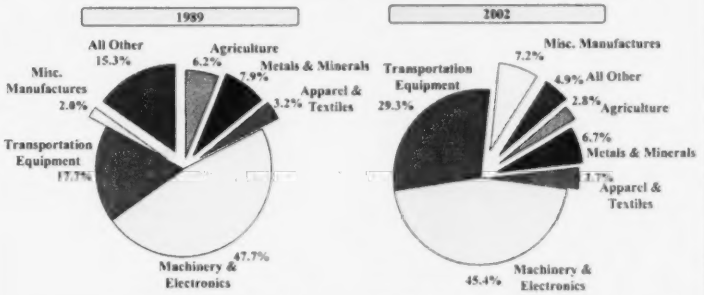


Source: Trade and Economic Analysis Division (EET), DFAIT
Data: Statistics Canada, Customs Basis

Canada and Mexico trade in many of the same product categories (at the aggregate level) such as Agriculture, Metals & Minerals, Machinery & Electronics and Transportation Equipment. It is interesting to note that, in this context, a trade deficit is recorded with Mexico in each of these categories with the exception of Agriculture. It is also interesting to note that only in Agriculture does Mexico account for more that one percent of Canada's total exports (at 3.5 percent in 2002), whereas Mexico accounts for more than one percent of our imports in 7 out of 11 categories, and a relatively high share of two categories of imports that are considered 'high-tech', namely

Figure 3.2.3

Industrial Distribution of Canadian Merchandise Imports from Mexico



Source: Trade and Economic Analysis Division (EET), DFAIT
Data: Statistics Canada, Customs Basis

[27] Please see Annex for definition of sectors.

Machinery & Electronics and Transportation Equipment, as well as the catch-all category of Miscellaneous Manufactures.

Table 3.2.1

Merchandise Trade, Canada - Mexico by Product

	Millions of current dollars			CAGR*, %			Share of World, %		
	1989	1994	2002	1989-94	1994-02	1989-02	1989	1994	2002
Exports									
Agriculture	159	360	750	17.84	9.60	12.70	1.68	2.53	3.52
Food & Beverage	1	6	19	32.10	15.78	21.81	0.07	0.15	0.21
Metals & Minerals	148	135	295	-1.80	10.22	5.43	0.48	0.31	0.35
Chemicals	7	20	99	22.70	22.35	22.48	0.12	0.21	0.59
Plastics & Rubber	14	19	49	7.10	12.38	10.32	0.39	0.28	0.30
Apparel & Textiles	10	36	41	28.64	1.48	11.17	0.58	1.01	0.53
Wood & Paper	38	91	133	19.25	4.90	10.21	0.16	0.27	0.29
Machinery & Electronics	117	176	405	8.57	10.95	10.03	0.62	0.54	0.71
Transportation Equipment	116	196	530	11.05	13.22	12.38	0.33	0.33	0.53
Misc. Manufactures	2	13	44	51.77	16.32	28.85	0.08	0.31	0.42
Special Transactions	27	30	29	2.56	-0.43	0.71	0.49	0.21	0.10
Imports									
Agriculture	106	186	351	11.81	8.25	9.60	2.19	2.66	2.99
Food & Beverage	24	36	165	8.61	20.94	16.04	0.71	0.64	1.65
Metals & Minerals	135	326	857	19.27	12.84	15.27	0.73	1.31	1.83
Chemicals	13	49	186	29.81	18.26	22.58	0.18	0.37	0.68
Plastics & Rubber	8	27	163	26.35	25.48	25.81	0.15	0.29	0.91
Apparel & Textiles	55	78	477	7.18	25.50	18.11	0.76	0.80	3.10
Wood & Paper	6	16	78	19.15	22.34	21.10	0.13	0.20	0.56
Machinery & Electronics	815	1,716	5,778	16.06	16.39	16.26	1.85	2.46	5.32
Transportation Equipment	302	1,748	3,721	42.10	9.90	21.32	0.96	4.11	4.86
Misc. Manufactures	33	331	919	58.22	13.61	29.04	0.97	5.33	8.10
Special Transactions	209	15	25	-40.56	6.17	-15.06	4.29	0.22	0.28

* Compound annual growth rate
Source: Statistics Canada, Customs Basis

At a more disaggregated level, significant differences in the types of products coming from Canada and Mexico can be observed. For example, there is considerable trade in both directions between Canada and Mexico in Automotive products. At the 6-digit HS level, 43.2 percent of Canada's imports fall under HS 870223 (Automobiles with engines displacing between 1500 and 3000cc) while 22.9 percent of our exports fall under the same HS category. This is likely due to

different models of cars being produced in each country with Volkswagen, for example, producing only in Mexico and exporting to Canada.

Figure 3.2.4

Detailed Canada–Mexico Merchandise Trade for Select Categories

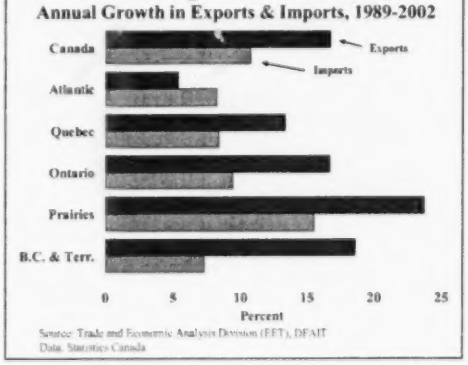
Canadian Imports from Mexico			Canadian Exports to Mexico		
6-digit HS	Description	Share	6-digit HS	Description	Share
		Motor Vehicles			
870223	Automobiles with engines displacing 1500-3000cc	43.2%	870223	Motor vehicle parts, nes	27.1%
870431	Trucks with GVW less than 5 tonnes	14.4%	870431	Automobile with engines displacing >3000cc	22.9%
870224	Automobiles with engines displacing >3000cc	10.7%	870224	Transmissions for automobiles	15.8%
		Machinery & Electrical			
852520	Ignition wiring sets	18.7%	851790	Parts of electrical apparatus for line telephone systems	9.4%
852812	Television receivers	16.2%	852520	Transmission apparatus that incorporates reception apparatus	9.3%
		Special Instruments			
903289	Automatic regulating or controlling apparatus, nes	41.4%	903290	Parts for automatic regulating or controlling instruments	27.4%
903210	Thermostats	7.2%	903180	Measuring or checking instruments	12.6%

A detailed desegregation of Machinery & Electrical and Special Instruments is even more revealing. At first glance, it would appear that a large portion of Mexican exports fall into these two "high-tech" product classifications. At a more disaggregated level, however, Mexico's exports are seen to be concentrated in the lower value-added products within these categories, such as ignition wiring sets and thermostats, or the assembly of goods not produced in Canada such as television receivers. Meanwhile, Canadian exports to Mexico are more likely to be truly "high-tech", such as telecommunications equipment.

The Prairies experienced the fastest growth in exports to Mexico between 1989 and 2002, and by a considerable margin – exports to Mexico from that region grew at nearly twice the Canadian average. This resulted in the Prairies accounting for 34.3 percent of exports to Mexico by 2002, and was the only Canadian region to see its share increase. Mexico, however, has always been an important market for exports from the Prairies. In 1989, 19.8 percent of Canadian exports to Mexico came from the Prairies, more than from Quebec, even though the Prairies export less than half of Quebec's level.

Figure 3.2.5

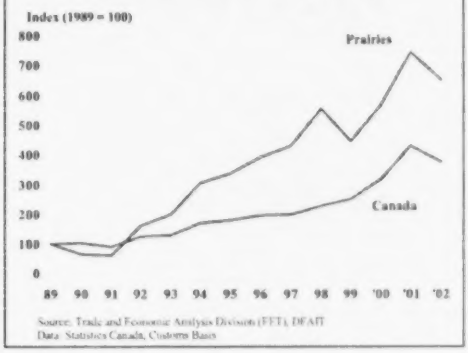
Canadian Regions Trade with Mexico, Annual Growth in Exports & Imports, 1989-2002



Source: Trade and Economic Analysis Division (EET), DFAIT
Data: Statistics Canada

Figure 3.2.6

Canada-Mexico Merchandise Exports Growth

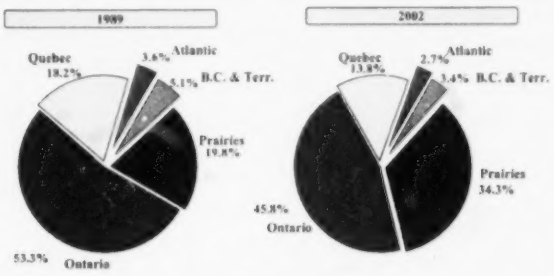


Source: Trade and Economic Analysis Division (FETA), DFAIT
Data: Statistics Canada, Customs Basis

Ontario dominates imports from Mexico, absorbing 83.6 percent of all imports from that country in 2002. Quebec, on the other hand, stands out for its relatively small share of imports from Mexico at only 5.3 percent. Atlantic Canada also accounts for a relatively small share of imports from Mexico. As in the case of exports, the Prairies dominate growth, significantly outpacing the Canadian average and along with B.C. was the only region to see its share increase between 1989 and 2002.

Figure 3.2.7

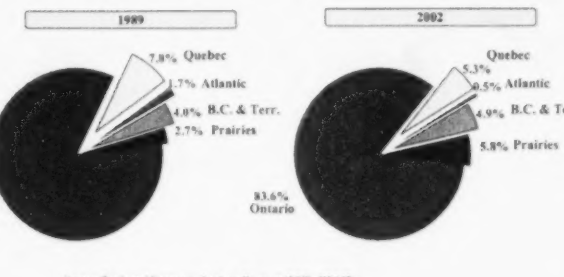
Canadian Regional Distribution of Merchandise Exports to Mexico



Source: Trade and Economic Analysis Division (FETA), DFAIT
Data: Statistics Canada, Customs Basis

Figure 3.2.8

Canadian Regional Distribution of Merchandise Imports from Mexico



Source: Trade and Economic Analysis Division (FETA), DFAIT
Data: Statistics Canada, Customs Basis

Table 3.2.2

Merchandise Trade, Canada - Mexico by Canadian Region

	Millions of current dollars			CAGR*, %			Share of Canada, %		
	1989	1994	2002	1989-94	1994-02	1989-02	1989	1994	2002
Exports									
B.C. & Territories	33	77	82	18.82	0.68	7.30	5.11	7.13	3.41
Prairies	126	385	822	24.95	9.96	15.50	19.78	35.50	34.33
Ontario	340	428	1,097	4.69	12.49	9.43	53.27	39.48	45.81
Quebec	116	171	330	7.98	8.57	8.35	18.21	15.75	13.76
Atlantic	23	23	65	0.03	13.66	8.21	3.63	2.14	2.70
Imports									
B.C. & Territories	68	169	617	20.04	17.60	18.53	3.96	3.73	4.86
Prairies	46	90	731	14.37	29.90	23.69	2.70	1.99	5.75
Ontario	1,432	3,965	10,619	22.59	13.11	16.66	83.84	87.61	83.60
Quebec	133	251	678	13.50	13.24	13.34	7.80	5.54	5.34
Atlantic	29	51	57	12.03	1.35	5.33	1.70	1.13	0.45

* Compound annual growth rate
Source: Statistics Canada, Customs Basis

The two largest export categories, Wood & Paper and Metals & Minerals, account for 79.0 percent of B.C. & Territories' exports to Mexico. These two resource-based sectors saw their share rise from 73.0 percent in 1989, with Metals & Minerals gaining share while Wood & Paper lost some. Machinery & Electronics, the third most important export sector, saw its share decline dramatically – from 18.6 percent in 1989 to 9.0 percent in 2002.

While B.C.'s exports to Mexico show a slight movement towards more resource-based products, B.C.'s imports from Mexico moved dramatically in the opposite direction. Machinery & Electronics share jumped from 25.6 percent of B.C.'s imports from Mexico in 1989 to 39.2 percent in 2002. Similarly, Transportation Equipment became the second largest import sector, increasing from only 1.1 percent in 1989 to 21.9 percent in 2002. Over the same period, the share of Agriculture imports from Mexico dropped from 41.8 percent to 12.2 percent.

Table 3.2.2.1

Merchandise Trade, British Columbia & Territories – Mexico, by Product

	Millions of current dollars			CAGR*, %			Share of Canada, %		
	1989	1994	2002	1989-94	1994-02	1989-02	1989	1994	2002
Exports									
Agriculture	1.7	2.6	7.2	9.64	13.45	11.97	1.04	0.73	0.96
Food & Beverage	0.5	0.9	0.3	10.06	-11.94	-4.05	37.25	14.95	1.67
Metals & Minerals	2.6	39.6	24.3	71.83	-5.93	18.60	1.78	29.25	8.24
Chemicals	0.0	3.4	0.8	N/A	-16.54	N/A	0.08	17.28	0.81
Plastics & Rubber	0.0	0.0	0.1	-15.24	29.83	10.19	0.23	0.07	0.23
Apparel & Textiles	0.1	0.1	0.0	0.23	-14.99	-9.43	0.85	0.24	0.06
Wood & Paper	21.2	22.1	40.1	0.86	7.73	5.03	56.18	24.31	30.06
Machinery & Electronics	6.1	1.4	7.3	-25.03	22.59	1.47	5.20	0.82	1.81
Transportation Equipment	0.3	4.9	0.2	74.71	-34.55	-4.52	0.26	2.49	0.03
Misc. Manufactures	0.1	1.8	0.5	98.28	-15.86	17.00	3.62	13.78	1.03
Special Transactions	0.0	0.4	0.7	58.32	8.87	25.74	0.14	1.25	2.56
Imports									
Agriculture	28.3	40.0	75.3	7.21	8.21	7.82	26.55	21.52	21.46
Food & Beverage	2.0	3.8	25.1	13.63	26.41	21.33	8.54	10.70	15.25
Metals & Minerals	13.1	21.7	83.9	10.59	18.39	15.33	9.73	6.67	9.79
Chemicals	1.0	1.2	2.8	5.19	10.88	8.66	7.22	2.52	1.51
Plastics & Rubber	0.1	0.9	5.5	47.78	25.51	33.65	1.53	3.34	3.35
Apparel & Textiles	2.4	3.5	14.6	7.44	19.56	14.75	4.44	4.50	3.05
Wood & Paper	0.4	2.3	8.5	39.79	17.90	25.88	6.57	14.61	10.87
Machinery & Electronics	17.3	29.7	241.9	11.33	30.00	22.48	2.13	1.73	4.19
Transportation Equipment	0.7	57.6	135.0	139.92	11.25	49.51	0.24	3.29	3.63
Misc. Manufactures	0.9	6.2	23.5	47.01	18.22	28.56	2.69	1.86	2.56
Special Transactions	1.3	1.8	1.2	6.40	-5.32	-0.97	0.63	11.58	4.63

* Compound annual growth rate
Source: Statistics Canada, Customs Basis

As already mentioned, the Prairies stand out with, by far, the best export performance with Mexico. The driving force behind the Prairies' strong export performance was a dramatic growth in Agricultural exports which increased more than 700 percent from $83.8 million in 1989 to $677.5 million in 2002. This was partially the result of a general boom in agricultural exports to Mexico, but also driven by the Prairies outperforming the rest of Canada. In 1989, 52.9 percent of Canadian agricultural exports to Mexico came from the Prairies; by 2002, this had increased to 90.4 percent.

The Prairies experienced import patterns similar to those in British Columbia, with Machinery & Electronics and Transportation Equipment increasing rapidly to dominate imports from Mexico.

Table 3.2.2.2

Merchandise Trade, Prairies – Mexico, by Product

	Millions of current dollars			CAGR*, %			Share of Canada, %		
	1989	1994	2002	1989-94	1994-02	1989-02	1989	1994	2002
Exports									
Agriculture	83.8	320.7	677.5	30.79	9.80	17.44	52.86	89.02	90.36
Food & Beverage	0.3	0.3	4.3	-4.98	42.08	21.71	22.91	4.41	22.68
Metals & Minerals	30.5	19.5	6.3	-8.51	-13.19	-11.42	20.54	14.42	2.14
Chemicals	0.0	6.2	5.8	N/A	-0.69	N/A	0.67	31.17	5.87
Plastics & Rubber	0.6	4.4	16.2	51.09	17.72	29.58	4.07	22.72	32.95
Apparel & Textiles	0.2	0.0	19.8	-52.65	N/A	44.32	1.64	0.01	48.85
Wood & Paper	2.3	25.2	33.5	61.87	3.63	23.02	6.01	27.70	25.11
Machinery & Electronics	1.3	7.9	47.8	42.66	25.25	31.68	1.14	4.48	11.81
Transportation Equipment	0.0	0.1	4.2	N/A	53.41	N/A	0.02	0.07	0.80
Misc. Manufactures	0.0	0.3	1.9	N/A	26.15	N/A	0.00	2.26	4.32
Special Transactions	7.3	0.1	4.5	-57.42	60.41	-3.69	27.39	0.34	15.33
Imports									
Agriculture	20.5	32.9	64.9	9.87	8.87	9.25	19.30	17.69	18.52
Food & Beverage	4.8	6.8	27.0	7.02	18.85	14.15	20.31	18.86	16.41
Metals & Minerals	2.6	9.5	56.0	29.95	24.90	26.82	1.89	2.90	6.54
Chemicals	0.7	1.1	6.7	9.97	25.27	19.15	5.20	2.27	3.59
Plastics & Rubber	0.6	1.3	9.0	17.42	27.93	23.78	6.83	4.74	5.53
Apparel & Textiles	2.4	6.2	52.0	20.96	30.44	26.71	4.37	8.00	10.90
Wood & Paper	0.1	1.5	11.8	65.79	29.38	42.32	1.85	9.63	15.07
Machinery & Electronics	11.1	23.5	367.1	16.17	40.98	30.87	1.36	1.37	6.35
Transportation Equipment	0.3	3.1	115.6	61.17	57.06	58.63	0.10	0.18	3.11
Misc. Manufactures	0.5	2.7	16.0	38.68	25.09	30.15	1.56	0.81	1.74
Special Transactions	1.8	1.6	4.6	-2.20	14.27	7.63	0.85	10.24	18.45

* Compound annual growth rate
Source: Statistics Canada, Customs Basis

Ontario's export performance with Mexico, although not nearly as strong as that of the Prairies, was solid and unlike the other Canadian regions was not dominated by resource-based exports. Rather, Transportation Equipment, at 47.7 percent, and Machinery & Electronics, at 27.3 percent, dominate Ontario's exports to Mexico. Metals & Minerals, at 9.9 percent, is Ontario's third most important export sector to Mexico, but its share has declined from 25.6 percent in 1989.

Machinery & Electronics and Transportation Equipment are also Mexico's most important exports to Ontario; however, Ontario imports $4.6 billion more in Machinery & Electronics and $2.9 billion more in Transportation Equipment from Mexico than it exports. Much of these imports are likely intermediate inputs that are then exported to the U.S. These two sectors account for 78.6 percent of Ontario's imports from Mexico.

Table 3.2.2.3

Merchandise Trade, Ontario – Mexico, by Product

	Millions of current dollars			CAGR*, %			Share of Canada, %		
	1989	1994	2002	1989-94	1994-02	1989-02	1989	1994	2002
Exports									
Agriculture	40.9	30.6	35.0	-5.64	1.69	-1.19	25.78	8.49	4.66
Food & Beverage	0.2	3.9	13.0	76.87	16.14	36.54	15.36	66.10	67.77
Metals & Minerals	87.1	47.3	108.7	-11.48	10.95	1.72	58.74	34.95	36.85
Chemicals	1.9	6.0	12.4	25.48	9.49	15.38	27.22	30.44	12.52
Plastics & Rubber	11.8	14.5	31.1	4.14	10.02	7.72	85.90	74.67	63.04
Apparel & Textiles	3.6	29.6	3.7	52.70	-23.00	0.19	34.82	82.05	9.01
Wood & Paper	3.5	14.5	28.5	32.80	8.80	17.47	9.33	15.98	21.38
Machinery & Electronics	100.3	151.8	299.4	8.63	8.87	8.77	85.90	86.12	73.99
Transportation Equipment	73.8	100.2	523.7	6.31	22.97	16.27	63.45	51.01	98.73
Misc. Manufactures	1.2	4.6	37.7	29.65	30.19	29.98	76.61	34.85	85.81
Special Transactions	15.7	24.9	3.8	9.69	-21.05	-10.40	59.02	82.58	12.91
Imports									
Agriculture	39.2	99.4	199.1	20.46	9.07	13.31	36.83	53.45	56.79
Food & Beverage	14.2	15.0	82.3	1.07	23.71	14.46	59.81	41.73	50.01
Metals & Minerals	61.2	131.9	391.8	16.61	14.58	15.36	45.28	40.46	45.73
Chemicals	5.5	42.5	166.1	50.41	18.57	29.93	41.76	87.21	89.07
Plastics & Rubber	6.0	19.1	139.6	25.90	28.26	27.35	72.97	71.69	85.43
Apparel & Textiles	25.5	55.2	349.4	16.69	25.94	22.30	46.56	71.24	73.27
Wood & Paper	1.5	9.7	56.0	45.97	24.47	32.33	22.60	62.36	71.58
Machinery & Electronics	756.4	1,600.8	4,942.1	16.18	15.13	15.53	92.84	93.30	85.53
Transportation Equipment	288.7	1,663.8	3,422.8	41.95	9.44	20.95	95.70	95.17	91.97
Misc. Manufactures	29.6	317.5	870.2	60.76	13.43	29.71	88.47	95.80	94.64
Special Transactions	203.7	9.9	18.2	-45.43	7.96	-16.96	97.60	63.67	72.80

* Compound annual growth rate

Source: Statistics Canada, Customs Basis

In 2002, 43.8 percent of Quebec's exports to Mexico were accounted for by Metals & Minerals, up from 8.5 percent in 1989. Curiously, an almost identical amount of imports from Mexico were in the same industry. Chemicals and Machinery & Electronics, at 24.0 percent and 14.8 percent, respectively, account for the bulk of the balance of Quebec's exports, both increasing from very small shares in 1989. It was Transportation Equipment that declined to almost zero in both share and absolute terms, and Agriculture that failed to grow in absolute terms that lost share in terms of Quebec-Mexico trade.

Quebec's imports from Mexico, as already stated, were largely in Metals & Minerals, with Machinery & Electronics also accounting for a large share.

Table 3.2.2.4

Merchandise Trade, Quebec – Mexico, by Product

	Millions of current dollars			CAGR*, %			Share of Canada, %		
	1989	1994	2002	1989-94	1994-02	1989-02	1989	1994	2002
Exports									
Agriculture	29.8	5.8	26.8	-27.84	21.03	-0.80	18.79	1.62	3.58
Food & Beverage	0.4	0.2	0.3	-13.14	8.35	-0.48	24.47	3.01	1.77
Metals & Minerals	9.9	22.9	144.5	18.15	25.90	22.86	6.70	16.89	48.99
Chemicals	3.0	3.8	78.9	4.70	46.14	28.55	42.40	19.18	79.47
Plastics & Rubber	1.3	0.5	1.7	-19.49	18.13	1.93	9.81	2.35	3.51
Apparel & Textiles	6.0	6.4	16.7	1.36	12.75	8.22	58.26	17.69	41.10
Wood & Paper	10.7	15.8	3.7	8.09	-16.54	-7.81	28.43	17.40	2.79
Machinery & Electronics	9.0	14.4	48.9	9.73	16.53	13.86	7.73	8.15	12.07
Transportation Equipment	42.2	91.2	2.3	16.67	-36.80	-20.00	36.27	46.42	0.44
Misc. Manufactures	0.3	6.4	3.9	81.97	-6.10	21.11	19.77	48.98	8.84
Special Transactions	3.6	3.3	1.8	-1.29	-7.59	-5.22	13.41	11.07	6.09
Imports									
Agriculture	13.9	12.4	10.2	-2.19	-2.43	-2.34	13.03	6.68	2.91
Food & Beverage	2.1	9.5	24.3	34.61	12.48	20.53	9.02	26.38	14.76
Metals & Minerals	47.2	126.1	302.9	21.73	11.58	15.38	34.92	38.66	35.34
Chemicals	6.1	2.5	9.9	-16.23	18.71	3.82	45.82	5.13	5.29
Plastics & Rubber	1.5	5.3	9.0	28.29	6.79	14.60	18.62	20.10	5.53
Apparel & Textiles	24.0	12.3	60.4	-12.47	21.96	7.35	43.82	15.92	12.67
Wood & Paper	4.5	1.6	1.4	-18.20	-2.17	-8.68	68.53	10.45	1.75
Machinery & Electronics	29.3	53.4	204.5	12.80	18.26	16.13	3.59	3.12	3.54
Transportation Equipment	0.6	22.4	45.9	108.21	9.40	40.12	0.19	1.28	1.23
Misc. Manufactures	2.4	5.0	9.1	15.82	7.73	10.77	7.17	1.51	0.99
Special Transactions	1.7	2.0	1.0	3.88	-8.21	-3.74	0.80	13.04	4.07

* Compound annual growth rate
Source: Statistics Canada, Customs Basis

The bulk of Atlantic Canada's exports to Mexico were in Wood & Paper while the bulk of imports into the region were evenly distributed between Metals & Minerals and Machinery & Electronics.

Table 3.2.2.5

Merchandise Trade, Atlantic – Mexico, by Product

	Millions of current dollars			CAGR*, %			Share of Canada, %		
	1989	1994	2002	1989-94	1994-02	1989-02	1989	1994	2002
Exports									
Agriculture	2.4	0.5	3.3	-26.33	25.82	2.41	1.53	0.15	0.44
Food & Beverage	0.0	0.7	1.2	N/A	6.95	N/A	0.00	11.52	6.11
Metals & Minerals	18.2	6.1	11.2	-19.63	7.91	-3.65	12.24	4.50	3.80
Chemicals	2.1	0.4	1.3	-28.97	16.83	-3.56	29.62	1.93	1.33
Plastics & Rubber	0.0	0.0	0.1	N/A	N/A	N/a	0.00	0.18	0.28
Apparel & Textiles	0.5	0.0	0.4	-100.00	N/A	-1.07	4.43	0.00	0.97
Wood & Paper	0.0	13.3	27.5	N/A	9.54	N/A	0.05	14.61	20.65
Machinery & Electronics	0.0	0.8	1.2	92.37	6.23	33.49	0.02	0.43	0.31
Transportation Equipment	0.0	0.0	0.0	N/A	N/A	N/A	0.00	0.00	0.00
Misc. Manufactures	0.0	0.0	0.0	N/A	N/A	N/A	0.00	0.13	0.00
Special Transactions	0.0	1.4	18.4	N/A	37.53	N/A	0.04	4.76	63.11
Imports									
Agriculture	4.6	1.2	1.1	-23.07	-0.94	-10.12	4.30	0.66	0.33
Food & Beverage	0.6	0.8	5.9	8.72	27.58	19.97	2.32	2.33	3.57
Metals & Minerals	11.1	36.9	22.3	27.25	-6.10	5.54	8.18	11.31	2.60
Chemicals	0.0	1.4	1.0	N/A	-3.90	N/A	0.00	2.87	0.55
Plastics & Rubber	0.0	0.0	0.3	56.04	27.35	37.70	0.05	0.14	0.16
Apparel & Textiles	0.4	0.3	0.5	-9.98	8.33	0.88	0.81	0.34	0.10
Wood & Paper	0.0	0.5	0.6	73.73	2.77	25.76	0.45	2.94	0.73
Machinery & Electronics	0.6	8.3	22.5	67.91	13.29	31.80	0.08	0.48	0.39
Transportation Equipment	11.4	1.4	2.1	-33.90	5.03	-12.11	3.78	0.08	0.06
Misc. Manufactures	0.0	0.1	0.7	13.60	32.75	25.03	0.11	0.02	0.07
Special Transactions	0.3	0.2	0.0	-2.46	-31.47	-21.50	0.12	1.46	0.04

* Compound annual growth rate

Source: Statistics Canada, Customs Basis

TRANSHIPMENTS

A common frustration for those working with trade statistics is dealing with the discrepancies between reported exports and imports among bilateral trading partners. As the table below illustrates, there can be enormous differences between the two values. Of Canada's five largest trading partners after the U.S., Canada reports trade deficits with all five while four of them report surpluses for Canada.

Comparison of Canadian and Partner Trade Statistics

Billions of CndS, 2001

	Canadian Exports	Imports from Canada	Difference
U.S.	351.8	334.8	17.0
Japan	8.3	12.0	-3.7
China	4.2	6.2	-2.0
Mexico	2.8	6.6	-3.8
U.K.	5.1	8.4	-3.4
Germany	2.9	3.8	-0.9
	Canadian Imports	**Exports to Canada**	**Difference**
U.S.	218.3	253.1	-34.8
Japan	14.6	10.2	4.5
China	12.7	5.2	7.5
Mexico	12.1	4.8	7.4
U.K.	11.7	8.4	3.3
Germany	8.0	7.2	0.8
	Canadian Balance	**Partner Balance**	**Difference**
U.S.	133.5	81.7	51.8
Japan	-6.3	1.8	-8.1
China	-8.5	1.1	-9.5
Mexico	-9.4	1.8	-11.2
U.K.	-6.7	0.0	-6.7
Germany	-5.0	-3.4	-1.7

Data: World Trade Atlas

It is well accepted that import statistics are generally superior to export statistics. Imports face a higher level of scrutiny than do exports for a number of reasons, such as for the purpose of collecting tariffs, applying quotas, and to enforce security, health and safety regulations. However, it is equally dangerous to use, without questioning, a partner's reported imports in place of official Canadian export statistics produced by Statistics Canada. There are legitimate reasons to expect differences between the exports reported by one country and the imports reported by its partner. This can include differences in how freight and insurance costs are treated, differences in timing, or more general conceptual differences. Canada and the U.S., for example, have a data sharing agreement that allows both countries to reconcile their trade statistics. The large differences between Canadian reported trade with the U.S. and the U.S. counterpart is simply a result of these conceptual differences and, as can be seen in the accompanying tables, can still be quite substantial.[28]

Although it is not a source of differences in reported trade statistics between Canada and the U.S., transhipments account for a large portion of the gap for other countries. Transhipments represent the misallocation of trade to a country that is not the final destination of the good. Transhipments are often the result of goods passing through an intermediate country on route to their final destination, such as Canadian goods exported through a U.S. port-of-entry on to its final destination. A recent reconciliation conducted for Canada-China trade, for example, found that of the $2.0 billion difference between Canada's reported exports to China and China's reported imports from Canada, almost $1 billion was the result of trade being reported as going to Hong Kong, another $0.15 billion going to the U.S. and $0.13 billion to other countries.

[28] Statistics Canada produces an annual report that reconciles the differences between Canada and U.S. current accounts.

Transhipments are particularly important in a North American context. Not only is the discrepancy in reported trade with Mexico among the largest, but the U.S. is likely to be the largest intermediary country for Canadian trade. Statistics Canada recently published a reconciliation of Canada's trade with Mexico.[29] It was found that of the $4.2 billion difference between Canada's reported exports to Mexico and Mexico's reported imports from Canada, $2.6 billion (62 percent) was due to trade that was transhipped through the U.S. Transhipments were even more important for North-bound trade, with 73 percent of the $7.3 billion difference attributable to transhipments through the U.S.

Trade reconciliations are performed on a country-by-country basis and do not represent changes to official trade data.[30] However, it is possible to make some estimates of the effect of transhipments on Canada's overall trade patterns. Trade reconciliation exercises have been conducted with some of our largest trading partners in recent years, including the E.U. and Japan in addition to those already mentioned.[31] Although these reconcilations were performed for different years,[32] by applying the same ratio of transhipments to the 2001 data, we can come up with an estimate of the effects of transhipments on our trade with the U.S. Removing exports that are reported as going to the U.S. rather than their actual final destination, Canada's reported exports to the U.S. would be lowered by $4.8 billion in 2001, the consequence of which would be to lower the U.S. share of our merchandise exports from the reported 87.4 percent to 86.2 percent – a drop of only 1.2 percentage points. Although relatively small in terms of Canada's total trade, recognizing the effect that transhipments can have on official trade statistics is essential for researchers or those working on trade policy, particularly in the case of our smaller trading partners.

Potentially of greater impact than the current size of transhipments could be changes in the rate of transhipments over time. Trends towards increased globalization, such as increased integration between Canadian and U.S. transportation infrastructures, and the reduced scrutiny over country of origin of imports that could result from more liberal trade agreements would likely have the effect of increasing the importance of transhipments. This could potentially distort observed trade growth patterns and change measured trade balances for countries and entire regions. Unfortunately, trade reconciliations are only performed for short time periods, and therefore we have no way of knowing what has happened to the transhipment rate over time.

For analysts, there is little that can be done to address the transhipment issue other than to be aware of the limitations of trade data, to examine and set out differences carefully, and to hope that the statistical authorities will continue to work towards improving the quality of official trade statistics.

[29] Trade reconciliation with Mexico, Statistics Canada, 2002.

[30] For a summary of these findings, see CanadExport, Vol. 19, No. 1, January 15, 2001 Supplement: Canada Trade Review, Third Quarter 2000, "The Impact of Transhipments on Canada's International Trade Statistics: Department of Foreign Affairs and International Trade.

[31] Canada's combined exports to these countries account for 74% of Canadian exports to non-U.S. destinations based on Canadian export statistics.

[32] The most recent trade reconciliation for Japan covered the 1994 data year, and that for the E.U. covered 1993 to 1997.

3.3 SERVICES TRADE[33]

Figure 3.3.1

Services Share of Total Canada-Mexico Trade

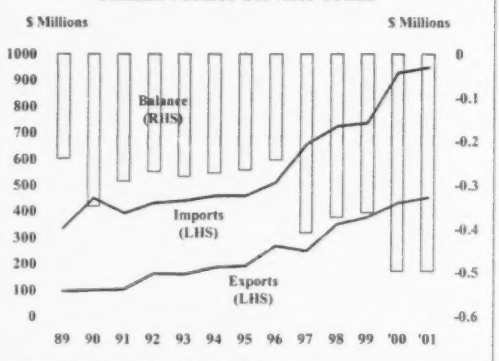
Source: Trade and Economic Analysis Division (EET), DFAIT
Data: Statistics Canada, Balance of Payments

Unlike Canada's service exports to the U.S., services account for a relatively large and growing share of Canada's exports to Mexico. In 2001, 14.1 percent of Canada's exports to Mexico were services, up from 13.0 percent in 1989. The opposite is true for imports, however, with the share of services falling almost 9.0 percentage points between 1989 and 2001 and now accounting for only 7.2 percent of our total imports from Mexico. It was more the result of a rapid increase in merchandise imports from Mexico over this period, rather than slow growth of services, that contributed to this observed decline.

In dollar terms, both imports and exports have increased tremendously. Exports more than quadrupled since 1989. to reach $453 million in 2001, while imports more than doubled to $950 million. As has been reported throughout this report, Canada still imports far more than it exports to Mexico with our trade deficit in 2001 exceeding our exports. Overall, Canada's services trade with Mexico outpaced that with other countries as can be seen from Mexico's rising share of our total services trade.

Figure 3.3.2

Canada-Mexico Services Trade



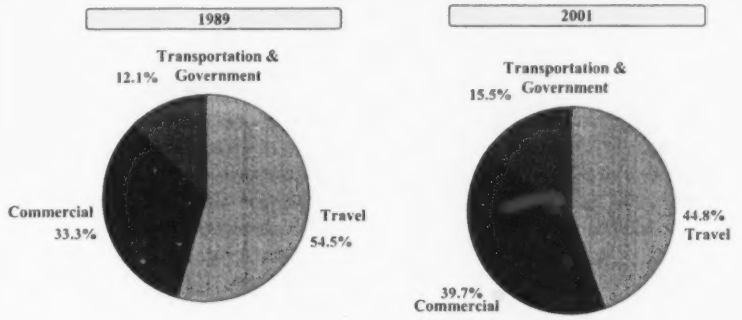
Source: Trade and Economic Analysis Division (EET), DFAIT
Data: Statistics Canada, Balance of Payments

Similar to trends in trade with other countries, Commercial services is the fastest growing and largest sector of Canada's services exports to Mexico, accounting for 39.7 percent of our total services exports in 2001, up from about one-third in 1989. On the import side, however, Travel accounts for nearly four fifths of Canada's services imports from Mexico.

[33] The most current data for services trade with Mexico at the time of printing was 2001.

Figure 3.3.3

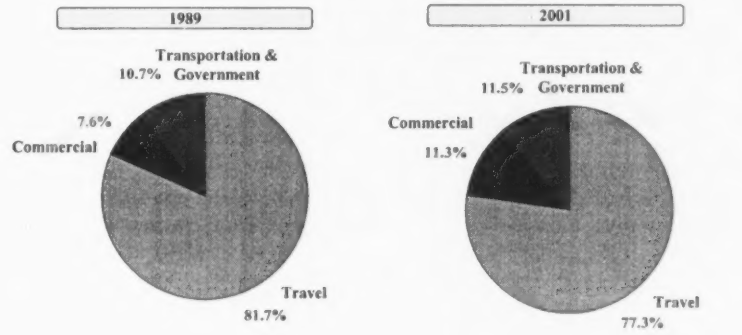
Industrial Distribution of Canadian Services Exports to Mexico



Source: Trade and Economic Analysis Division (EET), DFAIT
Data: Statistics Canada, Balance of Payments

Figure 3.3.4

Industrial Distribution of Canadian Services Imports from Mexico



Source: Trade and Economic Analysis Division (EET), DFAIT
Data: Statistics Canada, Balance of Payments

Table 3.3

Canada's Services Trade with Mexico

	Millions of current dollars			CAGR*, %			Share of World, %		
	1989	1994	2001	1989-94	1994-01	1989-01	1989	1994	2001
Exports	95	185	453	14.26	13.65	13.90	0.46	0.56	0.78
Imports	334	458	950	6.52	10.99	9.1	1.15	1.03	1.43
Balance	-239	-273	-497	N/A	N/A	N/A	2.93	2.34	5.97

* Compound annual growth rate
Source: Statistics Canada, Balance of Payments

Nearly all of Canada's services trade deficit with Mexico is due to travel. Canadians spend $531 million more on travel to Mexico than Mexicans spend in Canada – which probably has to do with the warmer winter-time weather in Mexico. Most of this increase has occurred in the last few years. Between 1989 and 1994, travel spending by Canadians in Mexico grew at the average annual rate of only 6.1 percent, but that rate more than doubled to 11.5 percent after 1994. Some of this increase might be due to increased business travel to Mexico since NAFTA came into effect, but is more likely a result of the massive devaluation of the Peso in 1994, which made vacationing in Mexico more affordable for Canadians, especially compared to other winter destinations. 3.9 percent of Canadian travel spending goes to Mexico.

Table 3.3.1

Canada's Travel Trade with Mexico

	Millions of current dollars			CAGR*, %			Share of World, %		
	1989	1994	2001	1989-94	1994-01	1989-01	1989	1994	2001
Exports	45	89	203	14.61	12.50	13.38	0.67	0.93	1.21
Imports	255	342	734	6.05	11.53	9.21	2.59	2.50	3.94
Balance	-210	-253	-531	N/A	N/A	N/A	6.67	6.14	28.66

* Compound annual growth rate
Source: Statistics Canada, Balance of Payments

Transportation & Government services account for a relatively small share of Canada's total services trade with Mexico. There was some solid export growth in the first half of the 1990s, but overall it has not managed to keep pace with other services. Canada has a small trade deficit in Transportation & Government services with Mexico.

Table 3.3.2

Canada's Transportation & Government Services Trade with Mexico

	Millions of current dollars			CAGR*, %			Share of World, %		
	1989	1994	2001	1989-94	1994-01	1989-01	1989	1994	2001
Exports	17	33	70	13.94	11.34	12.41	0.31	0.43	0.59
Imports	40	58	109	7.99	9.43	8.82	0.56	0.52	0.74
Balance	-22	-25	-39	N/A	N/A	N/A	1.50	0.73	1.43

* Compound annual growth rate
Source: Statistics Canada, Balance of Payments

Commercial services account for a large share of Canada's services exports to Mexico and have been the fastest growing component of both exports and imports. Commercial services are the type of services that most people think of when discussing services trade, such as engineering, architectural or business consulting services. Canada's commercial services trade with Mexico grew at a rapid pace throughout the entire period, to reach $180 million for exports and $107 million for imports in 2001. Just as with overall services trade, Canada's commercial services trade grew faster than with the rest of the world as can be seen from the rising share of world trade; this trend might be linked to increased Canadian FDI in Mexico.

Management & Advertising services, at 27.8 percent account for the single largest share of Canadian commercial services exports to Mexico. A number of other business support services also account for a large share of Canadian commercial services exports to Mexico, further supporting the link to FDI and merchandise trade. Insurance & Financial services account for a relatively small share of our commercial services exports to Mexico considering that a large share of our FDI in Mexico is in that sector, but can be largely explained by regulatory structure of this industry

Figure 3.3.5

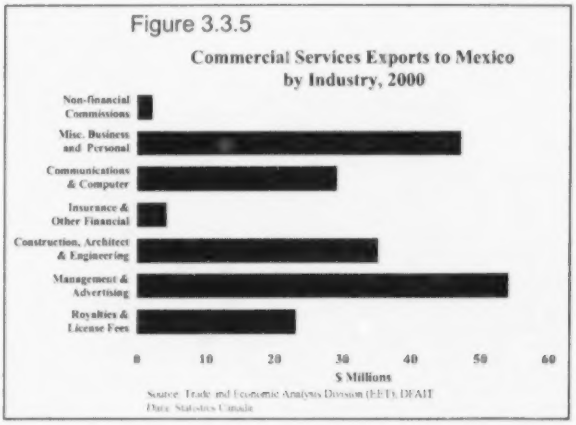
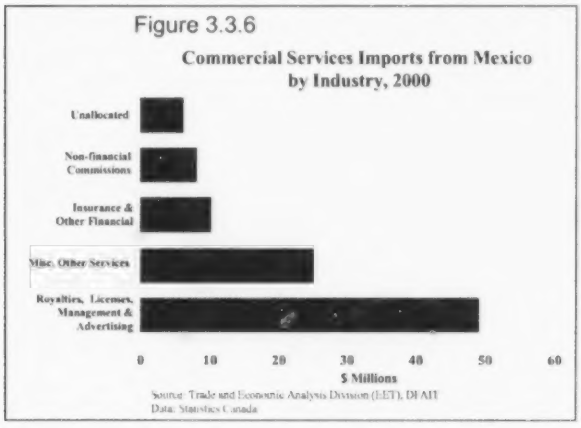


Figure 3.3.6



It is difficult to discern much about Canada's commercial services imports from Mexico due to the relatively small size of commercial services imports from that country. Half of Canada's commercial service imports are in Royalties, Licenses, Management & Advertising, an amalgam of many business services. Miscellaneous Other Services account for another 25 percent and include recreational, personal and cultural services.

Table 3.3.3

Canada's Commercial Services Trade with Mexico

	Millions of current dollars			CAGR*, %			Share of World, %		
	1989	1994	2001	1989-94	1994-01	1989-01	1989	1994	2001
Exports	33	63	180	13.94	16.18	15.24	0.39	0.41	0.61
Imports	40	58	107	7.99	9.14	8.66	0.33	0.29	0.32
Balance	-7	5	73	N/A	N/A	N/A	-0.06	-0.12	-1.98

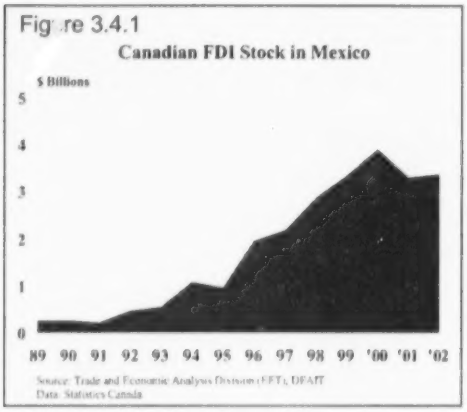
* Compound annual growth rate

Source: Statistics Canada, Balance of Payments

3.4 FOREIGN DIRECT INVESTMENT

As noted earlier, Canada's foreign direct investment (FDI) linkages with Mexico have grown rapidly, particularly since the North American Free Trade Agreement (NAFTA) came into effect in 1994. However, these linkages are still extremely small and therefore there is limited data available.

Figure 3.4.1



As can be seen from the table below, Mexican inward FDI to Canada stood at $83 million in 2002, representing only 0.02 percent of total FDI in Canada. Because of the relatively small amount of Mexican FDI in Canada, little can be said about trends or its industrial distribution.

Canadian FDI in Mexico outstrips Mexican FDI in Canada by a factor of forty-to-one. Canadian FDI in Mexico accelerated dramatically since the NAFTA came into effect in 1994 as is illustrated in the adjacent graph. Canadian FDI in Mexico increased fourteen-fold since 1989, and Mexico's share of total Canadian outward FDI nearly tripled from 0.3 percent in 1989 to a still modest 0.8 percent in 2002. Canadian FDI stock in Mexico is down from its peak in 2000, but this factor is more likely due to the global economic slowdown and to a decline in M&A activity There is surprisingly little evidence of a dramatic impact of the 1994 Mexican Peso crisis on Canadian FDI in Mexico.

Table 3.4.1

Canada's Direct Investment Position (Stock) with Mexico

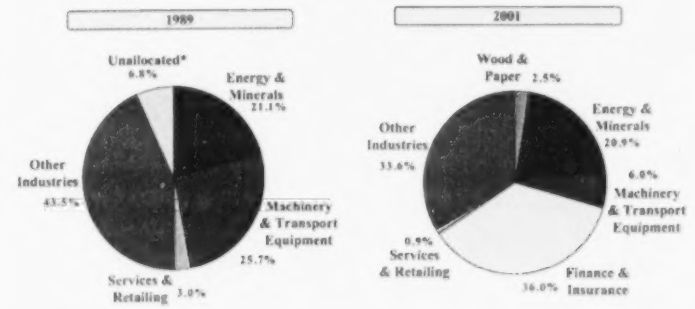
	Millions of current dollars			CAGR*, %			Share of World, %		
	1989	1994	2002	1989-94	1994-02	1989-02	1989	1994	2002
Outward	237	1,073	3,344	35.26	15.27	22.58	0.26	0.73	0.77
Inward	12	177	83	71.30	-9.03	16.04	0.01	0.11	0.02
Balance	225	896	3,261	N/A	N/A	N/A	-0.69	-10.82	3.96

* Compound annual growth rate
Source: Statistics Canada, Balance of Payments

Figure 3.4.2, above, shows that the biggest investments occurred in the Finance & Insurance industry, which accounted for 36.0 percent of Canadian FDI in Mexico in 2001, while not even registering in 1989. In fact, this industry accounted for 38.3 percent of the growth in Canadian FDI in Mexico since 1989.

Figure 3.4.2

Industrial Distribution of Canada's FDI Stock in Mexico, 1989 and 2001



*Not allocated to an industry due to confidentiality
Source: Trade and Economic Analysis Division (EET), DFAIT
Data: Statistics Canada, Balance of Payments

The next two largest sectors for Canadian FDI in Mexico are 'Other Industries' which includes everything from the telecommunications industry to Textiles & Clothing and the Food & Beverage industry; and Energy & Minerals, a traditionally strong industry for Canadian investment in developing countries. It is interesting to note that, in 1989, 25.7 percent of Canadian FDI in Mexico was in the Machinery & Transportation Equipment sector, but this share had fallen to 6.0 percent in 2001.

Table 3.4.2

Canada's Foreign Direct Investment Stock in Mexico, by Industry

	Millions of current dollars			CAGR*, %			Share of World, %		
	1989	1994	2001	1989-94	1994-01	1989-01	1989	1994	2001
Wood & Paper	x	x	101	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	1.15
Energy & Minerals	50	162	840	26.51	26.51	26.51	0.27	0.50	1.13
Machinery & Trans. Equip.	61	x	243	N/A	N/A	12.21	2.05	N/A	0.95
Finance & Insurance	x	x	1,447	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	0.99
Services & Retailing	7	35	38	37.97	1.18	15.14	0.08	0.29	0.07
Other Industries	103	668	1,351	45.34	10.59	23.92	0.33	1.38	1.67
Undistributed Revisions	0	0	-741	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A

* Compound annual growth rate
Source: Statistics Canada, Balance of Payments

L'ALÉNA : déjà dix ans
Rapport préliminaire

Le document est dispnible sur notre site web à www.dfait-maeci.gc.ca/eet

À PROPOS DE CE DOCUMENT

L'ALÉNA : déjà dix ans – Rapport préliminaire est le premier de deux rapports qui seront publiés par le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international pour présenter un aperçu statistique et une analyse sur la performance du Canada au chapitre de l'investissement et du commerce international dix ans après l'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA) et quinze ans après l'Accord de libre-échange Canada–États-Unis (ALÉ). Un second rapport, basé sur les données complètes pour la période de dix ans, sera publié au printemps de 2004.

Le présent rapport a été produit par la Division de l'analyse commerciale et économique (EET) du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, sous la supervision générale de John M. Curtis, conseiller économique principal et coordonnateur. Le rapport a été rédigé par Aaron Sydor, coordonnateur principal de la recherche sur les politiques. Suzanne Desjardins et Björn Johansson ont fourni une aide au niveau des statistiques.

Nous serions heureux de recevoir vos commentaires, suggestions ou questions. Veuillez communiquer par courriel avec Aaron Sydor, à :
Aaron.sydor@dfait-maeci.gc.ca

© Ministre des Travaux publics et Services gouvernementaux Canada, 2003
ISBN 0-662-67423-5
N° de catalogue : E2-487/2003

TABLE DES MATIÈRES

MESSAGE DU MINISTRE 1

PRINCIPALES CONCLUSIONS 3

1.1 LES PARTENAIRES DE L'ALÉNA – STATISTIQUES FONDAMENTALES 5

1.2 L'ALÉNA DANS LE CONTEXTE MONDIAL 7

Canada–États-Unis. 9

2.1 LES ÉCHANGES COMMERCIAUX 9

L'IMPORTANCE DU CANADA POUR L'ÉCONOMIE AMÉRICAINE 11

2.2 LE COMMERCE DES MARCHANDISES 16

2.3 LE COMMERCE DES SERVICES 28

2.4 L'INVESTISSEMENT ÉTRANGER DIRECT 36

2.5 L'INVESTISSEMENT FINANCIER 42

2.6 LES TRANSPORTS 47

L'IMPACT D'UNE SÉCURITÉ ACCRUE À LA FRONTIÈRE SUR LE COMMERCE ET L'INVESTISSEMENT DU CANADA 49

Canada-Mexique 53

3.1 LES ÉCHANGES COMMERCIAUX 53

3.2 LE COMMERCE DES MERCHANDISES 55

LES TRANSBORDEMENTS 68

3.3 LE COMMERCE DES SERVICES 71

3.4 L'INVESTISSEMENT ÉTRANGER DIRECT 76

MESSAGE DE L'HONORABLE PIERRE S. PETTIGREW MINISTRE DU COMMERCE INTERNATIONAL

Aucune relation commerciale ne revêt plus d'importance pour le Canada que celle qu'il entretient avec ses partenaires de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) : les États-Unis et le Mexique. Nous célébrerons en janvier prochain le dixième anniversaire de l'entrée en vigueur de l'ALENA et le quinzième anniversaire de celle de son précurseur : l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis. Ces importants anniversaires nous donneront l'occasion de constater le chemin parcouru et de nous pencher sur l'avenir des relations commerciales et économiques nord-américaines.

Ce rapport met en relief le développement rapide des échanges commerciaux du Canada avec ses partenaires de l'ALENA depuis l'entrée en vigueur des deux accords historiques. Les relations commerciales du Canada avec les États-Unis, premier partenaire commercial du Canada depuis plusieurs années, ont pris de l'importance au cours des quinze dernières années, surtout les échanges de marchandises. En fait, le Canada exporte maintenant vers ce pays une plus forte proportion de sa production industrielle que celle destinée à la consommation intérieure. La part du Mexique, quant à elle, tout en représentant toujours une partie plutôt modeste de nos échanges commerciaux, s'est considérablement accrue, et classe maintenant le Mexique au quatrième rang des partenaires commerciaux du Canada. Nous avons en outre été témoins d'une augmentation du commerce des services et de l'investissement étranger direct entre le Canada et ses partenaires nord-américains.

Quant à l'avenir, les succès remportés par le Canada sur un marché nord-américain dont l'efficacité et l'intégration ne cessent de croître continueront d'assurer sa prospérité économique. Bien que le Canada jouisse déjà d'un excellent environnement commercial, il maintient son engagement, en principe, de lever les derniers obstacles à la libre circulation du commerce et de l'investissement. Cette détermination, conjuguée à l'engagement de responsabilité financière pris par le gouvernement et à l'appui qu'il accorde à l'innovation, fera en sorte qu'il continuera de créer les conditions nécessaires pour que les Canadiennes et les Canadiens puissent démontrer leur excellence.

PRINCIPALES CONCLUSIONS

- L'ALÉNA est le plus important bloc commercial dans le monde avec un produit intérieur brut (PIB) de 11,4 billions de dollars US à l'heure actuelle, ce qui représente environ le tiers du total mondial et une part supérieure de sept points de pourcentage à celle de l'Union européenne (UE).

- Les États-Unis accaparent la part du lion tant du PIB que de la population dans la région de l'ALÉNA, outre d'avoir le PIB par habitant le plus élevé. Le Canada, dont le PIB par habitant est légèrement inférieur à celui des États-Unis, ne représente qu'environ un neuvième de la population et un onzième du PIB; le Mexique, qui a un PIB légèrement inférieur à celui du Canada, est environ trois fois plus populeux et a un niveau de vie d'environ le tiers de celui du Canada.

- Des biens et services d'une valeur de 1,9 milliard de dollars CAN[1] traversent la frontière canado-américaine à chaque jour, faisant de la relation commerciale entre le Canada et les États-Unis la plus importante au monde.

- Depuis 1989, le commerce Canada-États-Unis a presque triplé, passant de 235,2 milliards de dollars à 677,8 milliards de dollars en 2002. Cette année-là, les États-Unis ont reçu 80,8 p. 100 des exportations totales du Canada, contre 71,1 p. 100 en 1989.

- Les exportations de marchandises aux États-Unis ont augmenté de 250 p. 100 depuis 1989 pour atteindre 345,4 milliards de dollars en 2002, ce qui représente 87,2 p. 100 des exportations totales de marchandises du Canada. Les importations en provenance des États-Unis ont augmenté de 150 p. 100 sur la même période pour atteindre 218,3 milliards de dollars, produisant un excédent de 127,1 milliards de dollars dans nos échanges de marchandises avec les États-Unis[2].

- Les échanges commerciaux avec les États-Unis ont augmenté en importance dans chaque province canadienne et presque chaque industrie. Le Canada exporte aujourd'hui plus de produits manufacturés aux États-Unis qu'il n'en consomme sur son propre marché.

- Il y a eu un déplacement du commerce du Canada avec les États-Unis vers les régions du Sud et de l'Ouest de ce pays.

- Les services comptent pour une part relativement modeste et décroissante des échanges canado-américains; mais cela est attribuable principalement à l'expansion rapide du commerce des marchandises plutôt qu'à une piètre performance du commerce des services, dont les exportations ont augmenté à un taux annuel moyen de 8,8 p. 100 et les importations à un taux annuel moyen de 6,5 p. 100 entre 1989 et 2002.

[1] Sauf indication contraire, tous les chiffres sont exprimés en dollars canadiens.

[2] Les données sur le commerce des marchandises sont calculées sur une base douanière.

- Les flux d'IED entre le Canada et les États-Unis ont progressé de façon spectaculaire entre 1998 et 2001, sous l'effet de marchés boursiers en effervescence et d'un bond dans le niveau d'activité des fusions et acquisitions (F et A). Cependant, la part du stock d'IED entrant au Canada détenue par les États-Unis a fléchi de 65,6 p. 100 en 1989 à 64,2 p. 100 en 2002, tandis que la part du stock d'IED sortant reçue par ce pays est passée de 63,0 p. 100 à 46,7 p. 100 durant la même période.

- La sensibilité du commerce canado-américain au renforcement de la sécurité et aux délais à la frontière est l'un des aspects les plus épineux de la politique commerciale canadienne à moyen terme.

- L'économie américaine dépend aussi fortement de ses liens avec le Canada en matière de commerce et d'investissement et ces liens se sont resserrés au cours de la dernière décennie, alors que la production des deux pays est devenue de plus en plus interdépendante. Le Canada représente la destination à l'exportation la plus importante pour 39 États et est le principal fournisseur d'énergie, y compris de pétrole, des États-Unis.

- Les flux de commerce et d'investissement entre le Canada et le Mexique demeurent relativement modestes, ce pays ne représentant que 0,7 p. 100 des exportations et 3,1 p. 100 des importations canadiennes en 2001. Le Mexique détient une part encore plus restreinte du stock d'IED canadien, soit 0,8 p. 100 du stock d'IED sortant et 0,02 p. 100 du stock d'IED entrant en 2002.

- Cependant, les échanges commerciaux et notamment les importations ont littéralement explosé depuis quelques années. Entre 1994 et 2002, les exportations de marchandises canadiennes au Mexique ont augmenté à un rythme annuel de 10,5 p. 100, tandis que les importations ont progressé au taux accéléré de 13,8 p. 100 l'an.

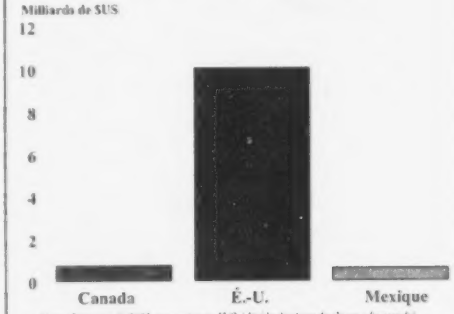
- À première vue, le Canada et le Mexique semblent s'échanger les mêmes produits dans bien des cas : Véhicules automobiles, Machines et matériel électrique et Instruments spéciaux. Toutefois, à un niveau plus détaillé, des différences ressortent : le Canada exporte davantage de produits à valeur ajoutée, par exemple du matériel de télécommunications et du matériel technique spécialisé, tandis qu'il importe du Mexique davantage de produits à coefficient élevé de main-d'œuvre, par exemple des bobines d'allumage, des téléviseurs et des thermostats.

1.1 LES PARTENAIRES DE L'ALÉNA – STATISTIQUES FONDAMENTALES

Les différences considérables que l'on observe entre le Canada, les États-Unis et le Mexique représentent l'un des aspects distinctifs de l'accord commercial liant les trois partenaires. Pour ce qui est de la taille de l'économie, les États-Unis dominent manifestement avec 88,4 p. 100 du produit intérieur brut (PIB) de la zone de l'ALÉNA (10,4 billions de dollars US). Le Canada, avec un peu moins d'un dixième de la taille des États-Unis, en détient 6,2 p. 100, tandis que la part du Mexique s'élève à 5,4 p. 100.

Figure 1.1.1

Partenaires de l'ALÉNA – PIB

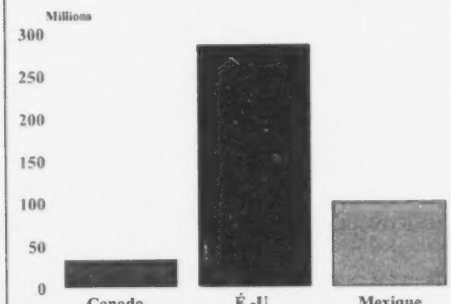


Note : Données de 2002 converties en $US à l'aide des taux de change du marché
Source : Division de l'analyse commerciale et économique (FETA, MAECI
Données : Banque mondiale, *Indicateurs du développement dans le monde, 2003*

En termes démographiques, les États-Unis sont aussi le premier partenaire en importance, mais à un degré moindre que pour le PIB. Ce pays représente légèrement plus des deux tiers de la population de la région de l'ALÉNA, soit 68,6 p. 100, contre 23,9 p. 100 pour le Mexique et 7,5 p. 100 pour le Canada. Le Mexique possède également une population beaucoup plus jeune et en croissance beaucoup plus rapide que ses deux voisins du Nord, ce qui engendre un ensemble de possibilités et de défis unique pour ce paysen Amérique du Nord.

Figure 1.1.2

Partenaires de l'ALÉNA – Population



Note : Données de 2002
Source : Division de l'analyse commerciale et économique (FETA, MAECI
Données : Banque mondiale, *Indicateurs du développement dans le monde, 2003*

L'aspect peut-être le plus révélateur est l'écart observé entre les trois partenaires de l'ALÉNA au niveau du PIB par habitant. Ici également, les États-Unis se distinguent. Mesuré selon le taux de change du marché, le PIB par habitant des États-Unis ressort en tête à 36 200 dollars US. Le Canada suit derrière avec un PIB par habitant de 23 400 dollars US, tandis que le Mexique vient assez loin en troisième place à 6 300 dollars US par personne[3]. L'utilisation d'une mesure du PIB par habitant fondée sur la PPA réduit l'écart entre le Canada et les États-Unis : de 12 900 dollars US par personne sur la base des taux de change du marché à 4 700 dollars US par personne avec les

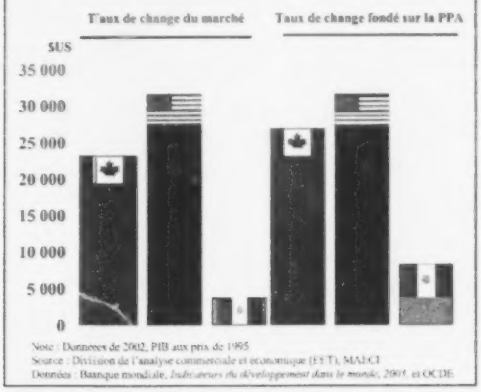
[3] Le PIB par habitant mesuré aux taux de change du marché, tout en étant un indicateur utile de la taille potentielle du marché, repose en partie sur des taux de change volatiles. Le PIB par habitant mesuré à l'aide des parités de pouvoir d'achat (PPA) constitue une meilleure mesure du bien-être et du niveau de développement parce qu'il tient compte également des prix relatifs.

taux de change fondés sur la PPA. Tout de même, le PIB du Canada ne représente encore que 85 p. 100 de celui des États-Unis, un écart qui suscite beaucoup de débats et de préoccupations au Canada. La différence est encore plus prononcée dans le cas du Mexique, dont le PIB par habitant, mesuré au taux de change du marché, n'est que de 17,4 p. 100 de celui des États-Unis; la proportion passe à 25,7 p. 100 lorsque le PIB est mesuré selon la PPA.

En raison de sa taille même, l'économie américaine est moins dépendante des échanges commerciaux, y compris avec ses deux partenaires de l'ALÉNA. Le Canada est le pays qui a le ratio commerce/PIB le plus élevé, soit plus de 80 p. 100, alors qu'un peu moins de 60 p. 100 du PIB du Mexique entre dans le commerce international; le ratio commerce/ PIB est d'environ un quart pour les États-Unis. En outre, tant le Canada que le Mexique expédient plus de 80 p. 100 de leurs exportations à leurs partenaires de l'ALÉNA et comptent sur ces derniers pour la grande majorité de leurs importations. Par contre, les États-Unis dépendent de leurs partenaires de l'ALÉNA pour moins de 30 p. 100 de leurs échanges commerciaux.

Figure 1.1.3

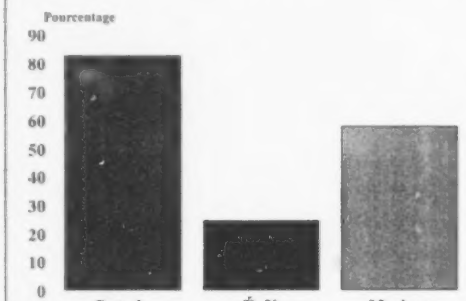
Partenaires de l'ALÉNA – PIB par habitant



Note : Données de 2002, PIB aux prix de 1995.
Source : Division de l'analyse commerciale et économique (EET), MAECI.
Données : Banque mondiale, *Indicateurs du développement dans le monde, 2005*, et OCDE.

Figure 1.1.4

Partenaires de l'ALÉNA – Part du commerce dans le PIB

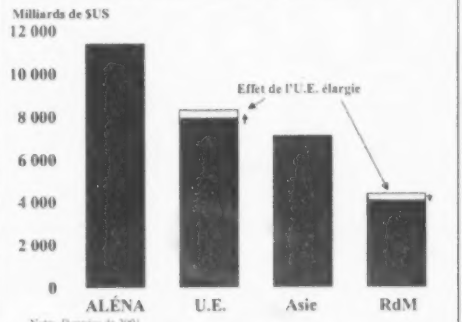


Note : Données de 2002.
Source : Division de l'analyse commerciale et économique (EET), MAECI.
Données : Fonds monétaire international et Banque mondiale, *Indicateurs du développement dans le monde, 2004*.

1.2 L'ALÉNA DANS LE CONTEXTE MONDIAL

Figure 1.2.1

Zones de commerce régional, PIB

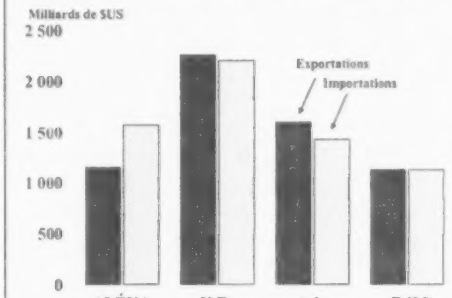


Note: Données de 2001
Source : Division de l'analyse commerciale et économique (ETI), MAEC
Données : Banque mondiale, *Indicateurs du développement dans le monde*

En termes de produit intérieur brut (PIB), la zone de l'ALÉNA est le plus important bloc commercial dans le monde, avec 32,7 p. 100 du PIB mondial, soit 11,4 billions de dollars US. Fournissant 25,8 p. 100 de la production économique mondiale, l'Union européenne (UE) arrive assez loin derrière. Même avec l'adhésion de dix nouveaux pays membres l'an prochain, le PIB de l'UE passera de 7,9 billions de dollars US à 8,3 billions de dollars US, ce qui demeure largement inférieur au PIB de la zone de l'ALÉNA. Bien qu'elle ne constitue pas un bloc commercial formel, l'Asie a noué de nombreux liens commerciaux, comme en témoigne un niveau élevé d'échanges intra-régionaux – comparable à celui des blocs commerciaux officiels – et elle représente 23,0 p. 100 de la production mondiale[4]. Cette triade est à l'origine de 85,9 p. 100 du produit mondial.

Figure 1.2.2

Zones de commerce régional, exportations et importations



Note: Données de 2002
Source : Division de l'analyse commerciale et économique (ETI), MAEC
Données : FMI, Direction des statistiques commerciales

En termes de volume d'échanges commerciaux, l'Union européenne arrive au premier rang. Cette région est à l'origine de 36,8 p. 100 des exportations mondiales et de 34,8 p. 100 des importations, comparativement à 18,8 p. 100 et 24,8 p. 100, respectivement, pour l'ALÉNA. Le bloc nord-américain arrive au second rang derrière l'Union européenne pour les importations mais au troisième rang, juste avant le Reste du monde (RdM) pour les exportations, ce qui traduit l'énorme déficit commercial actuel des États-Unis.

Les données sur le commerce total donnent toutefois une image quelque peu exagérée de la taille de l'Union européenne et des autres régions par rapport à celle de l'ALÉNA. Puisqu'elle ne compte que trois pays membres, le commerce au sein de cette zone se déroule en bonne partie à l'intérieur même des pays (notamment des États-Unis), ce qui n'est pas considéré comme du commerce extérieur. Ce fait ressort de la figure ci-dessous, où l'on peut voir que la part du commerce intra-UE est beaucoup plus élevée que celle de l'ALÉNA, soit 60,7 p. 100 et 46,3 p. 100, respectivement. Si nous prenons uniquement les exportations externes, la région de

[4] Selon la définition de l'Asie employée par le FMI, plus le Japon.

l'ALÉNA est la première importatrice dans le monde, mais elle vient après l'UE et l'Asie pour les exportations.

Tableau 1.2.1

Part des exportations, en pourcentage

	Destination			
Exportateur	**ALÉNA**	**UE**	**Asie**	**RdM**
ALÉNA	56,0	14,6	17,4	12,0
UE	10,9	61,0	7,2	20,9
Asie	26,3	14,7	48,1	10,9

Part des importations, en pourcentage

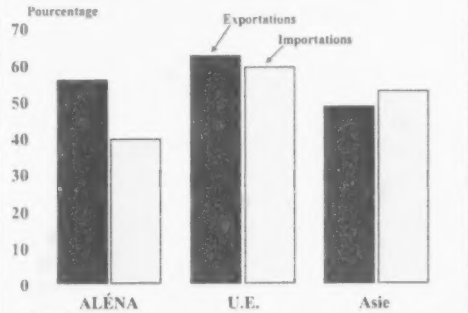
	Source			
Importateur	**ALÉNA**	**UE**	**Asie**	**RdM**
ALÉNA	38,1	17,6	31,5	12,8
UE	8,1	58,9	12,0	21,0
Asie	13,7	12,1	56,3	18,0

Données : FMI, Direction des statistiques commerciales.

Au chapitre de l'investissement étranger direct (IED), l'ALÉNA arrive au second rang derrière l'UE pour l'IED entrant, avec 23,9 p. 100 du stock mondial d'IED en 2001 contre 38,7 p. 100 pour l'UE, et encore plus loin derrière pour l'IED sortant, avec une part de 25,0 p. 100 comparativement à 52,5 p. 100 pour l'Union européenne. Mais comme pour le commerce, ces chiffres devraient être interprétés avec prudence étant donné qu'une part beaucoup plus élevée de l'investissement au sein des quinze pays de l'UE est considérée comme de l'IED, tandis que l'investissement entre les États américains est considéré comme étant de nature intérieure, ce qui engendre une sous-estimation de l'IED dans la région de l'ALÉNA.

Figure 1.2.3

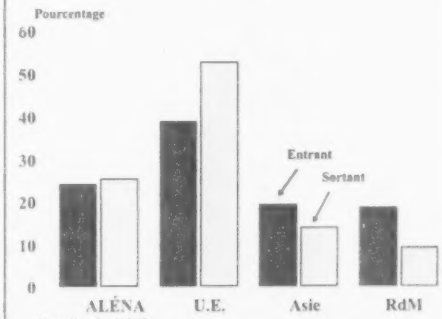
Zones de commerce régional, Part intra-régionale des exportations et des importations



Note: Données de 2002
Source : Division de l'analyse commerciale et économique (EET), MAEC
Données : FMI, Direction des statistiques commerciales

Figure 1.2.4

Zones de commerce régional, part des stocks d'IED



Note: Données de 2002
Source : Division de l'analyse commerciale et économique (EET), MAEC
Données : *World Investment Report 2002*

CANADA–ÉTATS-UNIS

2.1 LES ÉCHANGES COMMERCIAUX

Le Canada et les États-Unis ont développé la plus importante relation commerciale bilatérale dans le monde. Près de 1,9 milliard de dollars de biens et services traversent la frontière chaque jour. Les échanges canado-américains ont connu une expansion considérable depuis l'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange Canada-États-Unis en 1989. Entre 1989 et 2002, les exportations canadiennes aux États-Unis ont augmenté à un taux annuel moyen de 9,3 p. 100, tandis que les importations croissaient à un taux de 7,5 p. 100 l'an. L'excédent commercial du Canada avec les États-Unis a aussi augmenté de façon spectaculaire, pour passer de 4,4 milliards de dollars en 1989 à un sommet de 90,7 milliards de dollars en 2001 avant de retomber légèrement à 86,4 milliards de dollars en 2002.

Figure 2.1.1

Commerce Canada–É.-U. de biens et services

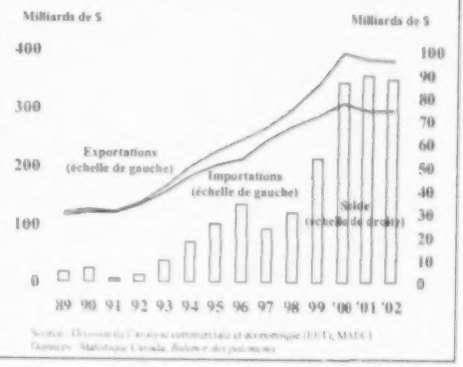


Tableau 2.1b

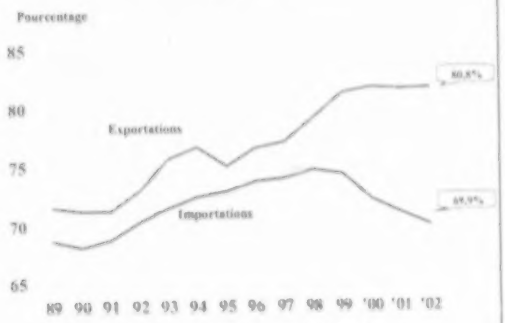
Commerce bilatéral du Canada avec les États-Unis, 2002

	Par année	Par jour	Par heure	Par minute
	Milliards de dollars		Millions de dollars	
Biens et services	677,8 $CAN	1,9 $CAN	77,4 $CAN	1,3 $CAN
	431,5 $US	1,2 $US	49,3 $US	0,8 $US
Biens	601,9 $CAN	1,7 $CAN	68,7 $CAN	1,1 $CAN
	383,2 $US	1,1 $US	43,8 $US	0,7 $US

La part des exportations canadiennes détenue par les États-Unis a augmenté considérablement, gagnant 10,3 points de pourcentage entre 1989 et 2000; toutefois, elle est demeurée relativement stable depuis lors en raison du ralentissement marqué de la croissance économique aux États-Unis. La part des exportations canadiennes détenue par les États-Unis se atteignait 80,8 p. 100 en 2002. La part des importations canadiennes provenant de ce pays a augmenté de façon beaucoup moins spectaculaire, gagnant 6,1 points de pourcentage pour marquer un sommet de 74,7 p. 100 en 1998, mais elle a diminué constamment depuis pour s'établir à 69,9 p. 100 en 2002, seulement 1,3 point de pourcentage de plus que le niveau observé en 1989.

Figure 2.1.2

Part du commerce canadien de biens et services détenue par les États-Unis



Source : Division de l'analyse commerciale et économique (EETA), MAECI
Données : Statistique Canada, Balance des paiements

Tableau 2.1

Le commerce des biens et services du Canada avec les États-Unis

	Millions de dollars courants			TCAC*, %			Part du total mondial, %[5]		
	1989	1994	2002	1989-1994	1994-2002	1989-2002	1989	1994	2002
Exportations	119 820	199 864	382 101	10,77	8,44	9,33	71,43	76,60	80,85
Importations	115 381	182 574	295 734	9,61	6,21	7,51	68,62	72,37	69,89
Solde	4 439	17 290	86 367	s.o.	s.o.	s.o.	-1 109,7	200,30	174,42

* Taux de croissance annuel composé
Source : Statistique Canada, *Balance des paiements*

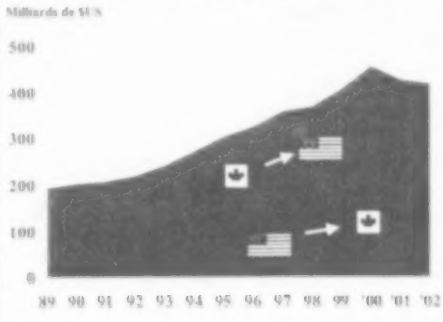
[5] Dans ce tableau et tout au long du présent document, « Part du total mondial » a trait à la part de ce partenaire parmi l'ensemble des partenaires commerciaux. Dans le cas présent, il s'agit de la part des exportations vers tous les partenaires commerciaux représentée par les exportations aux États-Unis. Le solde sous « Part du total mondial » a trait à la part du solde avec l'ensemble des partenaires commerciaux représentée par ce partenaire. Il est possible qu'une part dépasse 100 p. 100, ce qui témoigne d'un déficit avec le reste du monde.

L'IMPORTANCE DU CANADA POUR L'ÉCONOMIE AMÉRICAINE[6]

Les Canadiens sont bien conscients de l'importance de l'économie américaine pour le Canada – de la part élevée des exportations allant aux États-Unis à la place de premier plan qu'occupent les entreprises américaines dans l'économie canadienne. La taille même de l'économie américaine fait que celle-ci est beaucoup moins tributaire des marchés étrangers en général et du Canada en particulier – moins de 10 p. 100 du PIB des États-Unis est exporté, comparativement à plus de 40 p. 100 au Canada. En outre, les États-Unis ne sont pas liés aussi étroitement à un seul pays. Le Canada, qui est le plus important partenaire commercial des États-Unis, représente 19,0 p. 100 des exportations et 16,5 p. 100 des importations de ce pays, comparativement à 81,6 p. 100 et à 69,9 p. 100 de nos exportations et de nos importations qui, respectivement, vont aux États-Unis ou en proviennent. L'économie américaine est néanmoins de plus en plus étroitement liée à celle de son voisin du Nord.

Depuis l'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange Canada–États-Unis en 1989 et de l'Accord de libre-échange nord-américain en 1994, nous avons assisté à une augmentation spectaculaire de l'interdépendance bilatérale des deux économies. Comme le montre le graphique ci-contre, les exportations américaines au Canada sont passées de 93,4 milliards de dollars US en 1989 à 184,9 milliards de dollars US en 2002 – une augmentation de près de 100 p. 100. De même, les importations aux États-Unis en provenance du Canada sont passées de 99,0 milliards de dollars US à 232,4 milliards de dollars US entre 1989 et 2002.

Ensemble du commerce Canada–États-Unis*



* Biens et services

Source : Division de l'analyse économique et économique (DFEA, MAECI)
Données : U.S. Bureau of Economic Analysis

	Millions de dollars US courants			TCAC*, %			Part du total mondial, %		
	1989	1994	2002	1989-1994	1994-2002	1989-2002	1989	1994	2002
Exportations américaines au Canada									
Biens et services	93 415	132 076	184 929	7,17	4,30	5,39	19,18	18,76	19,03
Biens	79 888	114 650	160 879	7,49	4,33	5,53	22,20	22,80	23,57
Services	13 527	17 426	24 050	5,20	4,11	4,53	10,64	8,67	8,31
Importations américaines du Canada									
Biens et services	98 982	141 497	232 421	7,41	6,40	6,79	17,06	17,67	16,51
Biens	89 944	131 149	213 151	7,83	6,26	6,86	18,83	19,61	18,27
Services	9 038	10 348	19 270	2,74	8,08	6,00	8,82	7,85	8,01

* Taux de croissance annuel composé

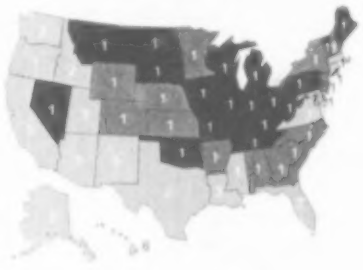
Source : U.S. Bureau of Economic Analysis, *Balance of Payments*

[6] Ce rapport spécial vise à donner un aperçu du commerce et de l'investissement entre le Canada et les États-Unis dans la perspective de ce pays; par conséquent, toutes les valeurs y sont exprimées en dollars US.

La plus grande partie du commerce canado-américain porte sur des marchandises; dans le tableau qui suit, les échanges de marchandises représentait 87,0 p. 100 des exportations totales des États-Unis au Canada en 2002 et 91,7 p. 100 des importations totales dans ce pays en provenance du Canada la même année. La croissance des échanges de marchandises entre les deux pays a également été plus rapide que la croissance du commerce des services, bien que par une faible marge. Les échanges canado-américains reposent beaucoup plus sur les marchandises que les échanges des États-Unis avec d'autres pays, comme il ressort de la faible part du commerce des services des États-Unis détenue par le Canada – 8,3 p. 100 des exportations en 2002, comparativement à 23,6 p. 100 dans le cas du commerce des marchandises. Une tendance semblable est observée pour les importations, où le Canada ne représente que 8,0 p. 100 des importations de services aux États-Unis, contre 18,3 p. 100 pour les importations de marchandises.

Le Canada est aussi, de loin, le plus important marché pour les produits américains – recevant à peu près la même valeur en exportations américaines que l'ensemble de l'Union européenne à quinze membres, en dépit du fait que le Canada a une taille économique dix fois moins grande. En 2002, le Canada constituait la plus importante destination pour les exportations de marchandises de trente-neuf des cinquante États américains. Le Canada est la plus importante destination pour les exportations de la plupart des États frontaliers et ceux des régions du Nord-Est et du Centre, mais cette tendance s'observe aussi loin vers le Sud qu'au Missouri et au Nevada. Vingt-neuf États américains ont expédié plus du quart de leurs exportations au Canada en 2002.

Part et rang des exportations des États-Unis au Canada, par État, 2002



Le Canada est la destination première des exportations américaines dans huit grands groupes de produits sur onze; ce n'est que dans le secteur de l'Agriculture et celui des Minéraux, où le Canada est un important exportateur, et le secteur du Vêtement et des textiles, où nous avons un classement inférieur, mais néanmoins parmi les trois premiers.

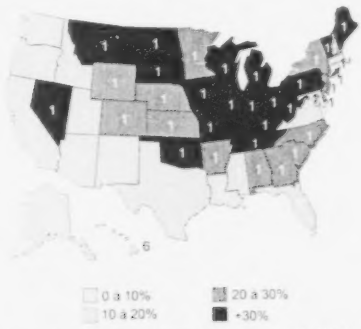
Les exportations ne représentent que 9,6 p. 100 du PIB américain et les exportations au Canada, 1,9 p. 100 seulement du PIB des États-Unis, dont 1,5 p. 100 en exportations de marchandises. Cependant, on observe une variation importante parmi les États. Seulement cinq États comptent sur le Canada pour plus de 2,5 p. 100 de leur PIB, dont quatre se trouvent juste au sud des Grands Lacs. Le niveau de dépendance à l'égard du marché canadien diminue progressivement en s'éloignant de cette région.

Part du PIB représentée par les exportations au Canada, par État, 2000

La plus grande partie du commerce canado-américain porte sur des marchandises; dans le tableau qui suit, les échanges de marchandises représentait 87,0 p. 100 des exportations totales des États-Unis au Canada en 2002 et 91,7 p. 100 des importations totales dans ce pays en provenance du Canada la même année. La croissance des échanges de marchandises entre les deux pays a également été plus rapide que la croissance du commerce des services, bien que par une faible marge. Les échanges canado-américains reposent beaucoup plus sur les marchandises que les échanges des États-Unis avec d'autres pays, comme il ressort de la faible part du commerce des services des États-Unis détenue par le Canada – 8,3 p. 100 des exportations en 2002, comparativement à 23,6 p. 100 dans le cas du commerce des marchandises. Une tendance semblable est observée pour les importations, où le Canada ne représente que 8,0 p. 100 des importations de services aux États-Unis, contre 18,3 p. 100 pour les importations de marchandises.

Le Canada est aussi, de loin, le plus important marché pour les produits américains – recevant à peu près la même valeur en exportations américaines que l'ensemble de l'Union européenne à quinze membres, en dépit du fait que le Canada a une taille économique dix fois moins grande. En 2002, le Canada constituait la plus importante destination pour les exportations de marchandises de trente-neuf des cinquante États américains. Le Canada est la plus importante destination pour les exportations de la plupart des États frontaliers et ceux des régions du Nord-Est et du Centre, mais cette tendance s'observe aussi loin vers le Sud qu'au Missouri et au Nevada. Vingt-neuf États américains ont expédié plus du quart de leurs exportations au Canada en 2002.

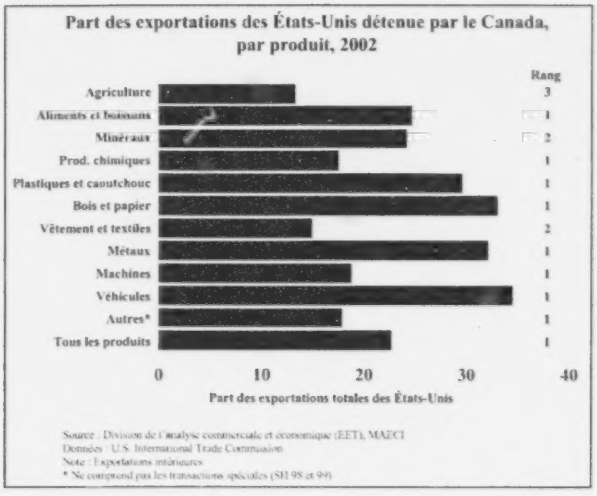
Part et rang des exportations des États-Unis au Canada, par État, 2002



Le Canada est la destination première des exportations américaines dans huit grands groupes de produits sur onze; ce n'est que dans le secteur de l'Agriculture et celui des Minéraux, où le Canada est un important exportateur, et le secteur du Vêtement et des textiles, où nous avons un classement inférieur, mais néanmoins parmi les trois premiers.

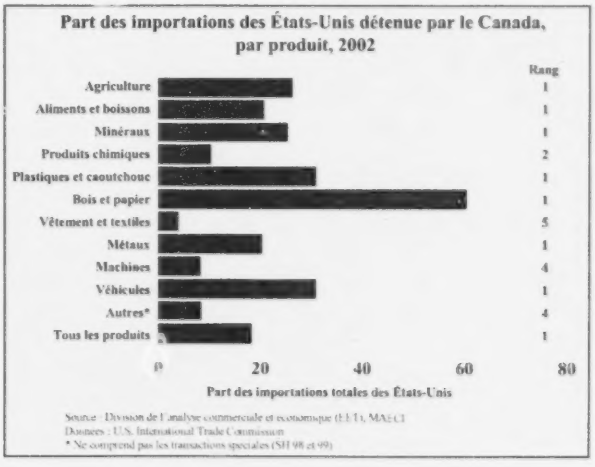
Les exportations ne représentent que 9,6 p. 100 du PIB américain et les exportations au Canada, 1,9 p. 100 seulement du PIB des États-Unis, dont 1,5 p. 100 en exportations de marchandises. Cependant, on observe une variation importante parmi les États. Seulement cinq États comptent sur le Canada pour plus de 2,5 p. 100 de leur PIB, dont quatre se trouvent juste au sud des Grands Lacs. Le niveau de dépendance à l'égard du marché canadien diminue progressivement en s'éloignant de cette région.

Part du PIB représentée par les exportations au Canada, par État, 2000



Le Canada est aussi une importante source d'importations aux États-Unis, soit pour utilisation dans un procédé de production soit pour la consommation directe. Un peu moins du cinquième du total des importations aux États-Unis provient du Canada. Plus de 60 p. 100 des importations américaines de Bois et de papier venaient du Canada en 2002, en dépit du différend opposant les deux pays sur la question du bois d'œuvre de résineux. Le Canada est la plus importante source d'importations aux États-Unis dans sept des onze grands groupes de produits et il se classe parmi les cinq premiers dans les quatre autres groupes de produits.

Ces données sur le commerce traduisent aussi le degré élevé d'intégration entre l'industrie canadienne et

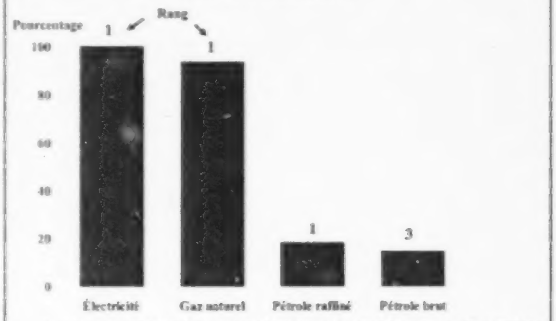


l'industrie américaine. Plus de 40 p. 100 du commerce des États-Unis avec le Canada est constitué d'échanges intra-entreprises, c'est-à-dire des échanges entre des divisions de la même société situées de part et d'autre de la frontière. L'industrie de l'automobile est l'un des exemples les plus manifestes de ce

genre d'échanges. Chaque véhicule monté en Amérique du Nord renferme aujourd'hui près de 1 250 dollars US en pièces fabriquées au Canada[7].

Le Canada est aussi la plus importante source d'importations d'énergie aux États-Unis. Le Canada est indéniablement la principale source d'importations d'électricité et de gaz naturel, fournissant 100 p. 100 des importations d'électricité aux États-Unis et 93,5 p. 100 des importations de gaz naturel. Même dans le cas du pétrole – en combinant le pétrole brut et raffiné – les États-Unis importent davantage du Canada que de tout autre pays.

Part des importations d'énergie des États-Unis détenue par le Canada, 2002



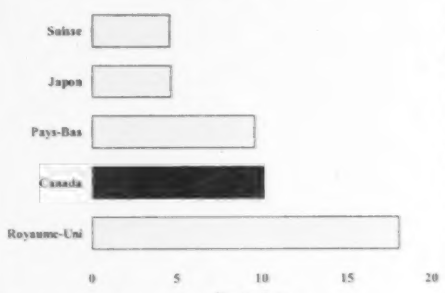
Note : Électricité (CTCI 351), Gaz naturel (CTCI 343), Pétrole brut (CTCI 333) et Pétrole raffiné (CTCI 334).
Source : Division de l'analyse commerciale et économique (EET), MAECI
Données : U.S. International Trade Commission

En outre, les Canadiens constituent une importante source de recettes de tourisme pour les États-Unis. Les Canadiens ont dépensé 6,2 milliards de dollars US en voyages aux États-Unis en 2002, soit 8,5 p. 100 des dépenses totales des voyageurs étrangers dans ce pays en 2002.

Les liens économiques entre le Canada et les États-Unis vont bien au-delà du commerce. Comme nous l'avons déjà mentionné, de nombreuses entreprises exploitent des établissements des deux côtés de la frontière et leurs activités sont souvent étroitement intégrées. Le Canada est l'une des plus importantes destinations de l'investissement étranger américain. Une part de 10,1 p. 100 du stock d'investissement direct américain à l'étranger se trouvait au Canada en 2001.

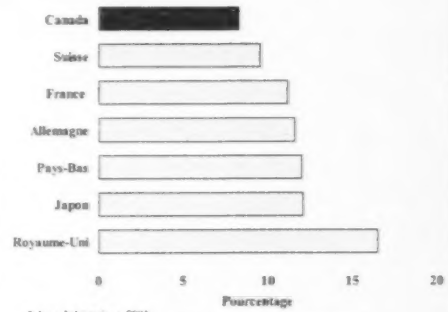
Il y ato ut près de 2 000 filiales américaines en exploitation au Canada; elles réalisent des ventes de 2,9 billions de dollars US annuellement[8].

Répartition de l'investissement direct des États-Unis à l'étranger *



* Au coût historique, 2001
Source : Division de l'analyse commerciale et économique (EET), MAECI
Données : U.S. Bureau of Economic Analysis

Répartition de l'investissement direct aux États-Unis*



* Au coût historique, 2001
Source : Division de l'analyse commerciale et économique (EET), MAECI
Données : U.S. Bureau of Economic Analysis

[7] Scotia Economics, *Canadian Auto Report*, 29 janvier 2003.

[8] Les données sur le nombre de filiales et les ventes portent sur 2000; elles proviennent du U.S. Bureau of Economic Analysis.

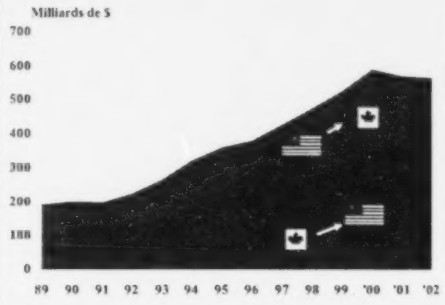
Les Canadiens figurent aussi parmi les plus importants investisseurs aux États-Unis, détenant une part de 8,2 p. 100 de l'investissement étranger direct dans ce pays en 2001. Les entreprises canadiennes possèdent 434 milliards de dollars US d'avoirs aux États-Unis; elles y réalisent des ventes de 168 milliards de dollars US, représentant 643 000 emplois, et ont procuré 4,4 milliards de dollars de revenus aux Canadiens[9].

[9] Les données sur les avoirs, les ventes et l'emploi portent sur 2000, l'année la plus récente pour laquelle des statistiques sont disponibles auprès du U.S. Bureau of Economic Analysis.

2.2 LE COMMERCE DES MARCHANDISES[10]

Figure 2.2.1

Exportations et importations de marchandises entre le Canada et les États-Unis



Source : Division de l'analyse commerciale et économique (EET), MAECI
Données : Statistique Canada, sur la base des statistiques douanières

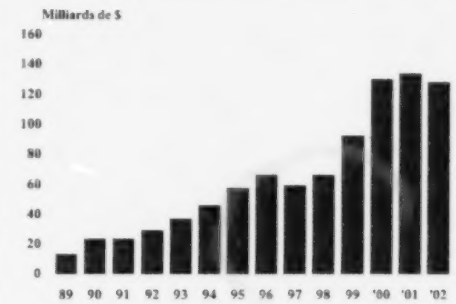
Les résultats les plus importants de l'ALÉ et de l'ALÉNA ont été la suppression des droits tarifaires sur presque tous les échanges de marchandises entre le Canada et les États-Unis (ALÉ) et, subséquemment, avec le Mexique (ALÉNA). Nous devrions donc nous attendre à ce que l'effet le plus prononcé de ces accords ressorte des statistiques sur le commerce des marchandises.

Entre 1989 et 2002, les exportations de marchandises canadiennes aux États-Unis ont fait un bond spectaculaire de 250 p. 100, passant de 100,5 milliards de dollars en 1989 à 345,4 milliards de dollars en 2002. Les importations ont augmenté dans une proportion moindre mais néanmoins impressionnante, soit 150 p. 100, passant de 88,2 milliards de dollars à 218,3 milliards de dollars sur la même période. La part des exportations canadiennes de marchandises détenue par les États-Unis est passée de 73,2 p. 100 à 87,4 p. 100, tandis que la part des importations canadiennes provenant de ce pays a légèrement fléchi, passant de 65,2 p. 100 en 1989 à 62,6 p. 100 en 2002.

Les exportations canadiennes aux États-Unis ayant progressé plus rapidement que nos importations en provenance de ce pays, notre excédent commercial a augmenté de façon significative, passant de 13,5 milliards de dollars en 1989 à un sommet de 133,5 milliards de dollars en 2001, avant de retomber légèrement à 127,1 milliards de dollars en 2002 – environ 23 p. 100 de nos échanges totaux de marchandises avec les États-Unis. En 2002, l'excédent commercial avec les États-Unis représentaient 268 p. 100 de notre excédent commercial total; en d'autres termes, le Canada enregistre un déficit dans ses échanges de marchandises avec le reste du monde.

Figure 2.2.2

Solde du commerce des marchandises Canada–États-Unis



Source : Division de l'analyse commerciale et économique (EET), MAECI
Données : Statistique Canada, sur la base des statistiques douanières

[10] Toutes les données présentées dans la section 2.2 sont calculées sur une base douanière par souci de cohérence avec les données sur le Mexique, mais elles peuvent différer des données de la balance des paiements.

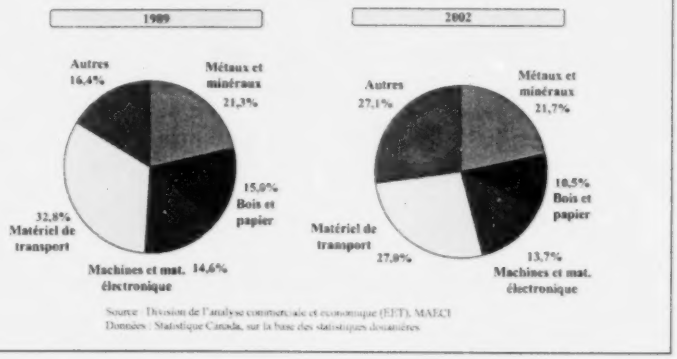
Tableau 2.2
Commerce des marchandises, Canada–États-Unis.

	Millions de dollars courants			TCAC*, %			Part du total mondial, %		
	1989	1994	2002	1989-1994	1994-2002	1989-2002	1989	1994	2002
Exportations	101 592	183 303	345 427	12,53	8,24	9,87	73,24	81,22	87,20
Importations	88 104	137 347	218 308	9,29	5,96	7,23	65,17	67,75	62,62
Solde	13 488	45 956	127 119	s.o.	s.o.	s.o.	384,25	200,32	267,75

* Taux de croissance annuel composé.
Source : Statistique Canada, *Base douanière*.

Le secteur du Matériel de transport arrive en première place de nos exportations de marchandises aux États-Unis, avec une part de 27,0 p. 100 en 2002, ce qui est légèrement en baisse par rapport au niveau de 32,8 p. 100 enregistré en 1989. La plupart des autres grands secteurs d'exportation ont vu également leur part des exportations diminuer, tandis que la catégorie « Tous les autres » a enregistré la plus grande partie du gain correspondant, soit 10,7 points de pourcentage – dont la majorité est attribuable aux « transactions spéciales ». Le secteur des Métaux et des minéraux est le seul autre à avoir vu sa part augmenter; en bonne partie, cela s'est produit surtout ces dernières années, parallèlement à l'augmentation des prix des ressources. Un autre secteur de ressources, celui du Bois et du papier, a vu sa part reculer de 4,5 points de pourcentage, enregistrant la croissance la plus lente des exportations sur la période à seulement 7,0 p. 100; vraisemblablement, cela est lié aux mesures prises aux États-Unis contre les importations de bois d'œuvre résineux au cours de la décennie. Le secteur du Vêtement et des textiles, par contre, a enregistré la croissance la plus forte, à 15,7 p. 100.

Figure 2.2.3
Répartition par industrie des exportations canadiennes de marchandises aux États-Unis



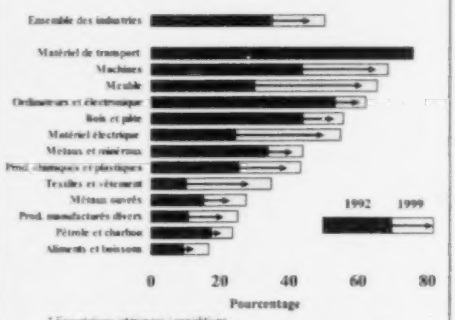
Source : Division de l'analyse commerciale et économique (EET), MAECI
Données : Statistique Canada, sur la base des statistiques douanières

Le marché américain a gagné en importance dans toutes les industries canadiennes, sauf celle du Matériel de transport qui, comme nous l'avons indiqué précédemment, dépendait déjà beaucoup du marché américain. À l'heure actuelle, les manufacturiers canadiens expédient plus de la moitié

de leur production aux États-Unis – ce qui signifie que ce pays est un marché plus important que le marché canadien pour les manufacturiers canadiens![11] Il est bien connu que la plus grande partie de la production du secteur canadien du Matériel de transport est exportée aux États-Unis – 75,6 p. 100 en 1999. Certaines industries de « haute technologie » dépendent aussi essentiellement du marché américain. En 1999, 68,4 p. 100 des machines produites au Canada ont été exportées aux États-Unis, contre 62,1 p. 100 des ordinateurs et du matériel électronique et 54,7 p. 100 du matériel électrique.

Figure 2.2.4

Part des exportations aux États-Unis dans les expéditions totales du Canada*

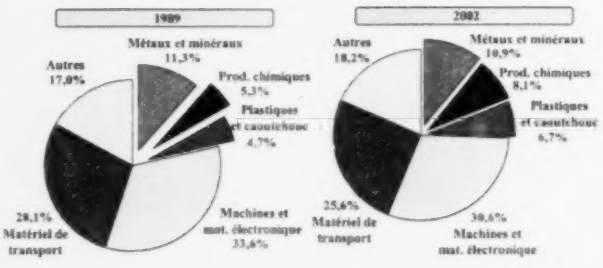


* Exportations intérieures / expéditions
Source : Division de l'analyse commerciale et économique (EET), MAECI
Données : Statistique Canada, sur la base des statistiques douanières

Le secteur du Matériel de transport est aussi à l'origine d'une fraction significative des importations canadiennes des États-Unis. En 2002, celle-ci s'établissait à 25,6 p. 100, ce qui était légèrement en baisse par rapport au niveau de 28,1 p. 100 enregistré en 1989. Le premier poste en importance dans les importations de marchandises des États-Unis est celui des Machines et du matériel électronique, qui représente 30,6 p. 100 des importations canadiennes, contre 33,6 p. 100 en 1989. Pour l'essentiel, ce recul est survenu au cours des deux dernières années par suite de l'effondrement du secteur de la haute technologie. Les grands gagnants ont été les secteurs des Produits chimiques, dont la part a augmenté de 2,8 points de pourcentage, et celui des Plastiques et du caoutchouc, qui a gagné

Figure 2.2.5

Répartition par industrie des importations canadiennes de marchandises des États-Unis



Source : Division de l'analyse commerciale et économique (EET), MAECI
Données : Statistique Canada, sur la base des statistiques douanières

[11] Pour plus d'informations, consulter le *Quatrième Rapport annuel sur le commerce international du Canada - Le point sur le commerce 2003*, ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, p. 19-20.

2,0 points de pourcentage. Plus de 80 p. 100 de nos importations de Plastiques et de caoutchouc provenaient des États-Unis en 2002, plaçant ce secteur au second rang derrière celui du Bois et du papier, dont 82 p. 100 des importations au Canada proviennent des États-Unis. À l'autre bout de l'échelle, nous importons relativement peu de Vêtements et de textiles et de Produits manufacturés divers (ce qui comprend les jouets) des États-Unis. Ce sont deux secteurs où les pays en développement, comme le Mexique et la Chine, sont traditionnellement en position de force. Trois catégories de produits, soit les Métaux et les minéraux, le Matériel de transport et le Bois et le papier sont responsables de la plus grande partie (40,0 p. 100, 29,5 p. 100 et 19,6 p. 100, respectivement) de notre excédent commercial avec les États-Unis.

Tableau 2.2.1

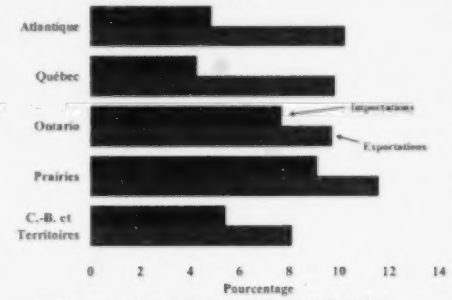
Commerce des marchandises, Canada–États-Unis, par produit

	Millions de dollars courants			TCAC*, %			Part du total mondial, %		
	1989	1994	2002	1989-1994	1994-2002	1989-2002	1989	1994	2002
Exportations									
Agriculture	3 327	6 389	12 666	13,94	8,93	10,83	35,23	44,89	59,42
Aliments et boissons	1 529	3 299	8 124	16,63	11,92	13,71	74,99	82,83	91,22
Métaux et minéraux	21 595	35 533	75 102	10,47	9,81	10,06	69,37	82,06	90,10
Produits chimiques	4 022	7 078	13 300	11,97	8,20	9,64	66,65	74,64	78,65
Plastiques et caoutchouc	2 840	6 457	15 327	17,85	11,41	13,84	81,49	91,70	94,82
Vêtement et textiles	991	2 837	6 598	23,41	11,13	15,70	56,31	79,15	87,11
Bois et papier	15 205	23 361	36 535	8,97	5,75	6,98	64,97	69,79	80,76
Machines et mat. électron.	14 870	26 684	47 357	12,41	7,43	9,32	78,61	81,70	83,21
Matériel de transport	33 311	56 030	93 622	10,96	6,63	8,27	95,09	94,04	94,36
Prod. manufacturés divers	1 835	3 765	9 925	15,46	12,88	13,86	90,20	89,96	94,33
Transactions spéciales	2 076	11 914	27 957	41,83	11,25	22,14	38,14	83,88	92,44
Importations									
Agriculture	3 048	4 090	7 192	6,06	7,31	6,83	62,59	58,42	61,36
Aliments et boissons	1 424	3 305	6 200	18,34	8,18	11,98	42,37	58,42	62,11
Métaux et minéraux	9 950	13 792	23 742	6,75	7,03	6,92	53,58	55,49	50,73
Produits chimiques	4 671	9 153	17 730	14,40	8,62	10,81	64,79	69,84	64,66
Plastiques et caoutchouc	4 139	7 406	14 510	12,34	8,77	10,13	77,04	80,65	80,71
Vêtement et textiles	1 981	3 596	4 901	12,67	3,95	7,22	27,47	37,27	31,84
Bois et papier	4 274	6 963	11 406	10,25	6,36	7,84	83,03	87,12	81,73
Machines et mat. électron.	29 599	46 415	66 666	9,42	4,63	6,44	67,31	66,48	61,33
Matériel de transport	24 751	35 145	55 794	7,26	5,95	6,45	78,83	82,53	72,90
Prod. manufacturés divers	1 655	3 530	4 893	16,36	4,16	8,70	48,27	56,78	43,12
Transactions spéciales	2 661	4 013	5 165	8,56	3,21	5,23	54,65	57,87	57,47

* Taux de croissance annuel composé.
Source : Statistique Canada, *Base douanière*.

Figure 2.2.6

Commerce des régions canadiennes avec les États-Unis, croissance annuelle des importations et des exportations, 1989-2002

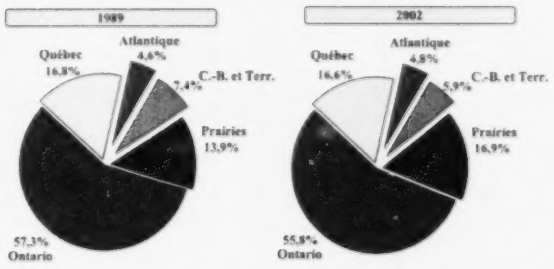


Source : Division de l'analyse commerciale et économique (EET), MAECI
Données : Statistique Canada, sur la base des statistiques douanières

L'Ontario est la province qui dépend le plus du marché américain, où elle a expédié 93,5 p. 100 de ses exportations de marchandises en 2002. Dans une large mesure, cette tendance est attribuable à l'intégration nord-sud et aux flux d'échanges bilatéraux concomitants dans l'industrie de l'automobile. La Colombie-Britannique et les Territoires sont la région qui dépend le moins du marché américain, où elle n'expédie que les deux tiers de ses exportations. Toutes les régions canadiennes ont vu augmenter l'importance du marché d'exportation américain, mais c'est la Colombie-Britannique qui a enregistré le gain le plus notable à cet égard, soit 26 points de pourcentage depuis 1989. La région de l'Atlantique a aussie nre-gistré une hausse marquée de l'importance du marché d'exportation aux États-Unis. La part relativement moins grande des exportations de la Colombie-Britannique qui vont aux États-Unis est en partie attribuable à la forte concentration de la production de cette province dans les secteurs de ressources, pour lesquels les États-Unis représentent un marché relativement moins important.

Figure 2.2.7

Répartition par région canadienne des exportations de marchandises vers les États-Unis

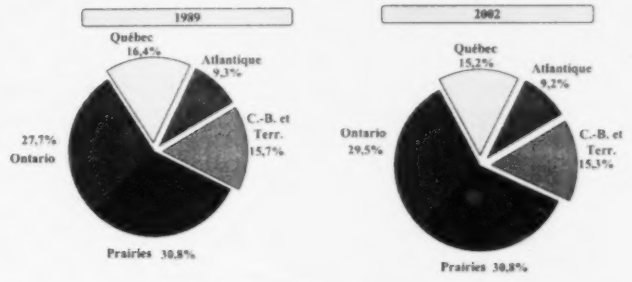


Source : Division de l'analyse commerciale et économique (EET), MAECI
Données : Statistique Canada, sur la base des statistiques douanières

Du côté des importations, l'importance des États-Unis a diminué dans chaque région canadienne entre 1989 et 2002. Le Québec et les Prairies sont les deux régions où la baisse a été la plus prononcée, bien qu'à partir de niveaux très différents. En 1989, 84,3 p. 100 des importations de marchandises des Prairies provenaient des États-Unis, la proportion la plus élevée au Canada, tandis que seulement 45,0 p. 100 des importations du Québec venaient de ce pays. Il est intéressant de noter que les trois régions qui ont le plus facilement accès au transport maritime, en l'occurrence la Colombie-Britannique, l'Atlantique et le Québec, sont celles qui dépendent le moins des importations provenant des États-Unis.

Figure 2.2.8

Répartition par région canadienne des importations de marchandises des États-Unis



Source : Division de l'analyse commerciale et économique (EET), MAECI
Données : Statistique Canada, sur la base des statistiques douanières

Tableau 2.2.2

Commerce des marchandises, Canada–États-Unis, par région canadienne

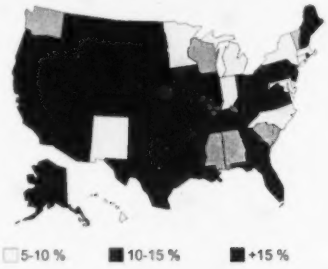
	Millions de dollars courants			TCAC*, %			Part du total mondial, %		
	1989	1994	2002	1989-1994	1994-2002	1989-2002	1989	1994	2002
Exportations									
C.-B. et Territoires	7 480	13 188	20 564	12,01	5,71	8,09	40,75	54,46	66,70
Prairies	14 160	26 142	58 565	13,05	10,61	11,54	66,81	72,80	83,07
Ontario	58 204	103 887	193 308	12,28	8,07	9,67	85,47	90,21	93,51
Québec	17 030	33 574	57 344	14,54	6,92	9,79	71,69	81,73	83,99
Atlantique	4 717	6 512	16 677	6,66	12,47	10,20	64,64	69,92	83,51
Importations									
C.-B. et Territoires	6 000	9 355	11 868	9,29	3,02	5,39	43,13	51,30	37,61
Prairies	6 909	12 564	21 409	12,70	6,89	9,09	84,32	84,76	75,63
Ontario	62 493	98 839	162 857	9,60	6,44	7,65	76,01	75,95	72,54
Québec	11 136	14 488	19 130	5,40	3,53	4,25	45,03	44,64	37,24
Atlantique	1 565	2 100	2 889	6,06	4,07	4,83	25,50	29,63	22,72

* Taux de croissance annuel composé.
Source : Statistique Canada, *Base douanière*.

Le Canada a tissé des liens commerciaux étroits avec de nombreux États frontaliers, lesquels ont traditionnellement joué le rôle de cœur manufacturier des États-Unis. Au cours de la dernière décennie et même avant, le Sud-Ouest des États-Unis a connu un essor industriel et technologique spectaculaire. Cette tendance s'est répercutée sur les profils d'échanges commerciaux du Canada avec les États-Unis. La figure 2.2.9 fait voir l'expansion du commerce des marchandises du Canada avec les États américains. Comme on peut le constater, les exportations canadiennes pénètrent de plus en plus vers le Sud et l'Ouest des États-Unis.

Figure 2.2.9

Croissance des exportations canadiennes* de marchandises aux États-Unis par État



* Croissance annuelle moyenne, 1989-2002
Source : Division de l'analyse commerciale et économique (EET), MAECI
Données : Statistique Canada, sur la base des statistiques douanières

Les tableaux 2.2.2.1 à 2.2.2.5 renferment une décomposition des échanges commerciaux du Canada avec les États-Unis par région canadienne et par grand groupe de produits. La Colombie-Britannique et les Territoires, les Prairies et la région de l'Atlantique sont toutes fortement tributaires de leurs exportations de ressources aux États-Unis. Dans le cas de la Colombie-Britannique, le secteur du Bois et du papier détient la part la plus élevée des exportations, soit 45,2 p. 100, tandis que pour les Prairies et la région de l'Atlantique, ce sont les Métaux et les minéraux (ce quic omprend le pétrole) à 62,0 p. 100 et 48,7 p. 100, respectivement. Les échanges de l'Ontario sont beaucoup plus axés sur les produits manufacturés : le Matériel de transport (41,3 p. 100) et les Machines et le matériel électronique (16,2 p. 100) détenaient les parts les plus importantes des exportations. Seul le Québec montre des exportations assez variées aux États-Unis : Matériel de transport (18,9 p. 100), Bois et papier (18,8 p. 100), Métaux et minéraux (18,4 p. 100) et Machines et matériel électronique (16,0 p. 100). Bien que chaque région dépende fortement d'un petit nombre de produits d'exportation aux États-Unis et que la plupart de ces produits soient axés sur les ressources, on observe un recul significatif de l'importance des principaux produits d'exportation.

Les Machines et le matériel électronique sont le plus important secteur d'exportation des États-Unis dans chaque région canadienne, la part des exportations américaines représentée par ce secteur variant entre 20,1 p. 100 dans la région de l'Atlantique à 37,2 p. 100 au Québec. De façon générale, les importations canadiennes des États-Unis portent sur des produits manufacturiers, comme le Matériel de transport et les Produits chimiques.

Tableau 2.2.2.1

Commerce des marchandises, Colombie-Britannique et Territoires – États-Unis, par produit

	Millions de dollars courants			TCAC*, %			Part du total mondial, %		
	1989	1994	2002	1989-1994	1994-2002	1989-2002	1989	1994	2002
Exportations									
Agriculture	289,1	559,6	1 322,6	14,12	11,35	12,41	31,34	44,69	70,06
Aliments et boissons	108,7	235,5	465,9	16,73	8,90	11,85	33,57	58,82	74,42
Métaux et minéraux	1 265,9	1 717,4	3 892,6	6,29	10,77	9,03	24,46	39,74	60,87
Produits chimiques	119,4	399,9	444,8	27,34	1,34	10,64	48,77	59,63	52,95
Plastiques et caoutchouc	48,9	106,7	509,7	16,91	21,59	19,77	81,96	84,85	94,48
Vêtement et textiles	59,5	124,1	300,1	15,85	11,67	13,26	58,07	81,94	92,88
Bois et papier	4 593,8	7 822,9	9 304,3	11,23	2,19	5,58	45,08	54,84	65,68
Machines et mat. électron.	512,4	905,8	2 140,0	12,07	11,35	11,62	74,25	72,92	78,63
Matériel de transport	269,8	332,3	1 055,7	4,26	15,54	11,06	72,34	51,17	88,24
Produits manufacturés divers	63,3	107,4	521,2	11,16	21,82	17,61	66,51	60,25	78,06
Transactions spéciales	149,3	876,6	614,4	42,48	-4,34	11,50	83,27	91,45	41,68
Importations									
Agriculture	549,1	737,0	1 230,3	6,06	6,62	6,40	62,19	57,61	59,57
Aliments et boissons	207,5	509,9	835,9	19,69	6,37	11,31	40,11	55,87	59,99
Métaux et minéraux	732,8	1 092,2	1 814,7	8,31	6,55	7,22	51,55	59,26	52,43
Produits chimiques	231,0	436,9	636,5	13,60	4,81	8,11	45,79	67,63	65,67
Plastiques et caoutchouc	199,3	395,0	654,5	14,66	6,52	9,58	54,48	62,91	53,91
Vêtement et textiles	113,7	264,1	285,6	18,37	0,98	7,34	20,32	26,09	14,45
Bois et papier	547,5	895,0	1 223,4	10,33	3,98	6,38	85,17	88,16	80,18
Machines et mat. électron.	1 789,8	2 621,9	2 844,4	7,93	1,02	3,63	50,68	49,51	37,83
Matériel de transport	1 257,3	1 698,3	1 684,0	6,20	-0,11	2,27	26,71	40,23	18,92
Produits manufacturés divers	141,7	345,6	366,8	19,53	0,75	7,59	35,60	43,72	19,15
Transactions spéciales	232,2	362,7	294,9	9,33	-2,55	1,86	60,42	60,19	46,22

* Taux de croissance annuel composé.
Source : Statistique Canada, *Base douanière*.

Tableau 2.2.2.2

Commerce des marchandises, Prairies – États-Unis, par produit

	Millions de dollars courants			TCAC*, %			Part du total mondial, %		
	1989	1994	2002	1989-1994	1994-2002	1989-2002	1989	1994	2002
Exportations									
Agriculture	1 194,5	2 987,8	5 205,8	20,12	7,19	11,99	22,77	34,86	47,39
Aliments et boissons	116,8	206,5	711,2	12,08	16,72	14,91	73,00	76,82	90,45
Métaux et minéraux	8 515,3	15 457,8	36 295,6	12,66	11,26	11,80	89,23	93,26	97,05
Produits chimiques	1 330,8	2 078,5	3 565,5	9,33	6,98	7,88	57,05	64,49	66,53
Plastiques et caoutchouc	382,1	743,7	1 567,9	14,25	9,77	11,47	74,13	86,24	88,85
Vêtement et textiles	64,7	152,2	247,2	18,66	6,25	10,86	37,13	49,51	45,90
Bois et papier	1 119,6	1 029,6	3 236,4	-1,66	15,39	8,51	89,50	52,83	75,53
Machines et mat. électron.	846,0	1 399,3	4 385,3	10,59	15,35	13,49	80,80	73,68	75,63
Matériel de transport	460,6	854,4	1 564,2	13,16	7,85	9,86	92,39	94,04	94,34
Produits manufacturés divers	58,3	213,2	843,0	29,60	18,75	22,81	86,38	85,60	96,58
Transactions spéciales	71,5	1 020,5	943,9	70,19	-0,97	21,96	20,02	92,63	89,75
Importations									
Agriculture	338,2	478,4	1 188,0	7,18	12,04	10,15	81,57	76,99	85,27
Aliments et boissons	212,8	386,7	890,3	12,69	10,99	11,64	73,17	77,32	77,73
Métaux et minéraux	625,3	1 316,8	2 582,9	16,06	8,79	11,53	85,91	85,10	84,48
Produits chimiques	468,3	936,4	1 993,7	14,86	9,91	11,79	73,05	80,65	82,58
Plastiques et caoutchouc	320,2	633,9	1 286,5	14,64	9,25	11,29	83,87	90,57	87,88
Vêtement et textiles	141,1	301,2	454,0	16,38	5,26	9,41	49,37	59,63	50,31
Bois et papier	299,3	537,3	1 018,3	12,41	8,32	9,88	94,49	95,09	91,75
Machines et mat. électron.	2 554,4	4 527,8	7 635,1	12,13	6,75	8,79	85,75	84,42	73,89
Matériel de transport	1 587,8	2 709,4	3 453,6	11,28	3,08	6,16	97,72	95,53	67,73
Produits manufacturés divers	123,5	345,0	513,6	22,81	5,10	11,59	71,92	80,18	66,18
Transactions spéciales	239,9	394,3	396,1	10,45	0,06	3,93	66,08	65,65	63,85

* Taux de croissance annuel composé.
Source : Statistique Canada, *Base douanière*.

Tableau 2.2.2.3

Commerce des marchandises, Ontario – États-Unis, par produit

	Millions de dollars courants			TCAC*, %			Part du total mondial, %		
	1989	1994	2002	1989-1994	1994-2002	1989-2002	1989	1994	2002
Exportations									
Agriculture	445,1	1 243,0	2 798,4	22,80	10,68	15,19	43,75	70,69	83,13
Aliments et boissons	830,3	1 998,5	4 564,4	19,21	10,88	14,01	84,69	87,27	93,80
Métaux et minéraux	6 263,9	9 566,7	16 226,2	8,84	6,83	7,60	75,13	85,53	88,47
Produits chimiques	1 915,1	3 434,2	7 133,4	12,39	9,57	10,64	76,75	85,07	89,69
Plastiques et caoutchouc	1 586,1	3 820,5	9 194,9	19,22	11,60	14,47	80,41	91,16	94,87
Vêtement et textiles	448,9	1 302,5	2 609,6	23,74	9,08	14,50	59,15	81,73	86,74
Bois et papier	3 992,4	6 056,8	10 007,0	8,69	6,48	7,32	94,51	94,94	96,30
Machines et mat. électron.	10 394,2	18 149,6	31 243,6	11,79	7,03	8,83	81,99	82,98	86,38
Matériel de transport	29 490,0	48 245,1	79 941,8	10,35	6,52	7,97	96,99	95,86	96,84
Prod. manufacturés divers	1 347,9	2 527,1	5 656,8	13,39	10,60	11,66	93,89	93,22	96,23
Transactions spéciales	1 493,2	7 577,6	23 958,3	38,38	15,48	23,80	39,30	85,63	97,64
Importations									
Agriculture	1 675,9	2 197,2	3 915,0	5,57	7,49	6,74	70,34	63,56	63,94
Aliments et boissons	842,4	2 152,2	3 982,9	20,64	8,00	12,69	50,02	68,57	69,38
Métaux et minéraux	7 190,5	9 830,4	17 255,4	6,45	7,29	6,97	78,31	76,68	78,48
Produits chimiques	2 967,4	6 300,4	12 335,4	16,25	8,76	11,58	72,09	78,08	69,58
Plastiques et caoutchouc	3 017,4	5 406,0	11 150,1	12,37	9,47	10,58	85,73	86,12	86,66
Vêtement et textiles	1 092,5	2 044,6	3 137,5	13,35	5,50	8,45	36,82	46,86	42,67
Bois et papier	2 709,2	4 456,3	7 370,4	10,47	6,49	8,00	86,12	89,64	85,98
Machines et mat. électron.	20 926,7	33 871,9	48 482,3	10,11	4,58	6,68	71,21	70,46	63,79
Matériel de transport	19 137,7	27 497,6	47 930,3	7,52	7,19	7,32	92,72	89,13	86,67
Prod. manufacturés divers	1 160,4	2 514,6	3 677,9	16,73	4,87	9,28	55,40	62,72	51,73
Transactions spéciales	1 814,3	2 615,1	3 654,4	7,59	4,27	5,53	55,52	60,83	60,92

* Taux de croissance annuel composé.
Source : Statistique Canada, *Base douanière*.

Tableau 2.2.2.4

Commerce des marchandises, Québec – États-Unis, par produit

	Millions de dollars courants			TCAC*, %			Part du total mondial, %		
	1989	1994	2002	1989-1994	1994-2002	1989-2002	1989	1994	2002
Exportations									
Agriculture	358,6	489,6	1 194,7	6,43	11,80	9,70	47,81	58,77	61,44
Aliments et boissons	269,8	570,1	1 496,3	16,14	12,82	14,08	83,30	85,87	93,02
Métaux et minéraux	4 063,2	6 630,1	10 564,7	10,29	6,00	7,63	67,86	78,90	85,75
Produits chimiques	589,4	1 071,1	2 050,4	12,69	8,45	10,06	75,00	81,11	80,07
Plastiques et caoutchouc	417,5	1 120,2	3 097,9	21,83	13,56	16,67	79,44	94,09	96,77
Vêtement et textiles	402,4	1 225,1	3 299,3	24,94	13,18	17,57	57,42	81,90	92,85
Bois et papier	4 217,8	6 852,6	10 800,9	10,19	5,85	7,50	79,00	83,28	88,43
Machines et mat. électron.	3 036,6	6 091,9	9 181,0	14,94	5,26	8,88	69,43	81,82	78,41
Matériel de transport	3 005,7	6 430,8	10 812,7	16,43	6,71	10,35	83,92	85,96	80,00
Prod. manufacturés divers	354,0	882,2	2 742,8	20,03	15,23	17,06	84,36	88,57	93,81
Transactions spéciales	322,3	2 214,7	2 107,4	47,03	-0,62	15,54	32,91	73,08	77,25
Importations									
Agriculture	383,7	474,3	439,8	4,33	-0,94	1,06	42,82	39,79	31,83
Aliments et boissons	128,8	209,3	419,0	10,19	9,07	9,50	19,20	24,16	27,43
Métaux et minéraux	1 180,6	1 280,5	1 591,7	1,64	2,76	2,33	26,05	23,37	13,04
Produits chimiques	943,0	1 345,2	2 457,4	7,36	7,82	7,65	50,87	43,83	43,54
Plastiques et caoutchouc	501,0	815,0	1 169,8	10,22	4,62	6,74	54,69	62,05	57,48
Vêtement et textiles	579,3	912,8	951,6	9,52	0,52	3,89	17,50	24,85	18,83
Bois et papier	607,5	908,4	1 498,6	8,38	6,46	7,19	66,86	72,28	62,87
Machines et mat. électron.	3 875,8	4 933,4	7 122,6	4,94	4,70	4,79	54,79	48,83	52,49
Matériel de transport	2 440,0	2 789,4	2 418,3	2,71	-1,77	-0,07	77,68	83,16	53,36
Prod. manufacturés divers	168,9	238,5	278,3	7,14	1,95	3,91	24,63	27,34	19,14
Transactions spéciales	331,1	587,6	786,2	12,16	3,71	6,88	42,53	44,49	47,78

* Taux de croissance annuel composé.
Source : Statistique Canada, *Base douanière*.

Tableau 2.2.2.5

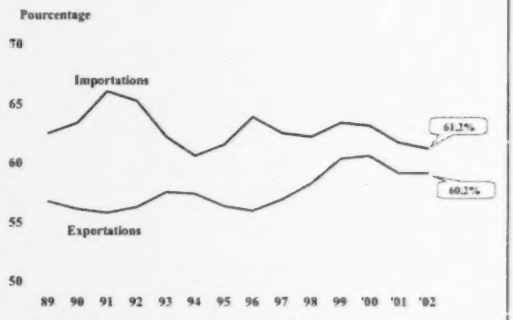
Commerce des marchandises, Canada atlantique – États-Unis, par produit

	Millions de dollars courants			TCAC*, %			Part du total mondial, %		
	1989	1994	2002	1989-1994	1994-2002	1989-2002	1989	1994	2002
Exportations									
Agriculture	1 039,9	1 108,7	2 144,6	1,29	8,60	5,73	69,01	61,01	68,44
Aliments et boissons	203,6	288,6	886,7	7,23	15,06	11,98	81,06	80,22	86,91
Métaux et minéraux	1 486,2	2 161,3	8 122,4	7,78	18,00	13,96	71,25	76,68	91,30
Produits chimiques	67,0	93,8	105,7	6,97	1,49	3,57	38,16	40,64	53,81
Plastiques et caoutchouc	406,0	665,5	956,8	10,39	4,64	6,82	98,43	99,09	98,88
Vêtement et textiles	15,2	32,7	142,0	16,49	20,16	18,73	66,33	92,75	94,03
Bois et papier	1 281,5	1 599,3	3 185,9	4,53	9,00	7,26	53,41	60,27	76,18
Machines et mat. électron.	80,8	137,3	407,1	11,19	14,55	13,24	63,94	68,27	78,98
Matériel de transport	85,3	167,0	248,1	14,38	5,07	8,56	49,84	77,52	84,12
Prod. manufacturés divers	11,7	35,4	161,7	24,77	20,89	22,37	70,05	69,11	89,78
Transactions spéciales	39,9	224,3	333,0	41,27	5,07	17,74	31,04	84,81	73,96
Importations									
Agriculture	100,9	202,7	418,9	14,98	9,50	11,58	34,46	44,97	55,29
Aliments et boissons	32,5	47,2	72,2	7,76	5,44	6,33	16,47	19,65	41,00
Métaux et minéraux	221,1	271,6	497,2	4,21	7,85	6,43	8,16	8,58	8,16
Produits chimiques	61,1	134,0	306,6	17,02	10,90	13,22	65,52	83,86	46,21
Plastiques et caoutchouc	100,7	155,8	249,1	9,14	6,04	7,22	53,33	59,09	62,43
Vêtement et textiles	54,0	73,0	72,5	6,20	-0,09	2,29	62,24	77,30	66,08
Bois et papier	110,8	165,8	295,0	8,39	7,47	7,82	82,65	90,17	81,04
Machines et mat. électron.	452,1	460,4	581,4	0,37	2,96	1,95	45,16	46,85	45,58
Matériel de transport	328,0	450,3	307,8	6,54	-4,65	-0,49	25,61	34,07	11,38
Prod. manufacturés divers	60,4	86,6	56,2	7,46	-5,25	-0,55	77,18	75,15	61,22
Transactions spéciales	43,8	53,1	33,1	3,92	-5,72	-2,12	57,50	47,79	39,09

* Taux de croissance annuel composé.
Source : Statistique Canada, *Base douanière*.

2.3 LE COMMERCE DES SERVICES

Figure 2.3.1
Part des exportations et des importations canadiennes de services détenue par les États-Unis

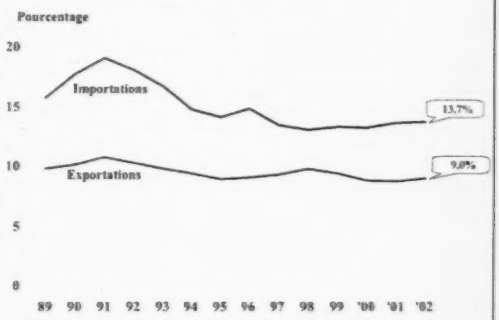


Source : Division de l'analyse commerciale et économique (EET), MAECI
Données : Statistique Canada, *Balance des paiements*

La part du commerce des services du Canada détenue par les États-Unis n'a pas augmenté aussi rapidement que celle du commerce des marchandises. La part de nos importations de services provenant des États-Unis a même diminué légèrement, passant de 62,5 p. 100 en 1989 à 61,2 p. 100 en 2002, alors qu'il y a eu une légère tendance à la hausse de la part de nos exportations de services allant aux États-Unis, laquelle est passée de 56,8 p. 100 à 60,2 p. 100 sur la même période.

Les services représentent une part modeste et décroissante de notre commerce total avec les États-Unis. En 2002, 9,0 p. 100 des exportations canadiennes aux États-Unis et 13,7 p. 100 des importations canadiennes en provenance de ce pays portaient sur des services. Il s'agit d'une baisse par rapport au niveau de 9,8 p. 100 et de 15,7 p. 100, respectivement, observé en 1989. La part des services dans le commerce total du Canada avec le reste du monde est non seulement beaucoup plus élevée, atteignant 23,2 p. 100 en 2002, mais elle montre une tendance à la hausse.

Figure 2.3.2
Part des services dans l'ensemble du commerce Canada–États-Unis

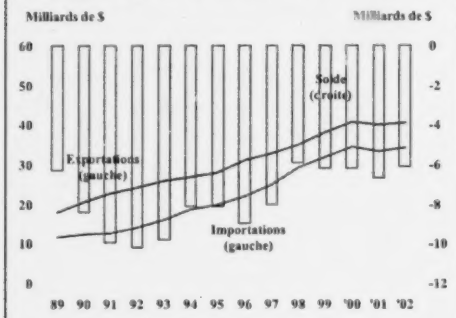


Source : Division de l'analyse commerciale et économique (EET), MAECI
Données : Statistique Canada, *Balance des paiements*

En dépit de la baisse de la part des services dans l'ensemble du commerce canado-américain, le volume des échanges de services entre les deux pays est beaucoup plus élevé : les exportations de services du Canada aux États-Unis ont presque triplé, passant de 11,8 milliards de dollars à 35,1 milliards de dollars, tandis que les importations ont doublé – de 18,1 milliards de dollars à 40,8 milliards de dollars. La croissance du commerce des services entre le Canada et les États-Unis est à peu près comparable à celle des échanges du Canada avec le reste du monde. Par conséquent, ce n'est qu'en raison d'une croissance encore plus rapide des échanges de marchandises que la part des services dans le commerce total du Canada avec les États-Unis a fléchi.

Figure 2.3.3

Commerce des services Canada–États-Unis



Source : Division de l'analyse commerciale et économique (EET), MAECI
Données : Statistique Canada, *Balance des paiements*

Si le Canada a traditionnellement enregistré un important déficit commercial avec les États-Unis au poste des services, celui-ci a diminué considérablement depuis quelques années. En 2002, le Canada a importé 6,0 milliards de dollars de plus en services qu'il n'en a exporté aux États-Unis. Cela représente une baisse par rapport au niveau de 6,3 milliards de dollars enregistré en 1989 et au sommet de 10,2 milliards de dollars de 1992. Le Canada accuse aussi un déficit dans ses échanges de services avec le monde, soit 7,9 milliards de dollars en 2002, dont 68,4 p. 100 représente le déficit enregistré avec les États-Unis.

Tableau 2.3

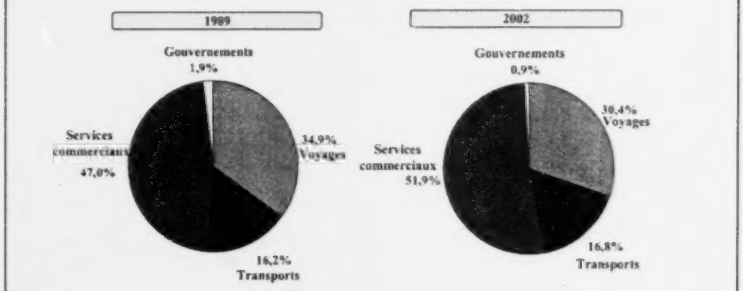
Commerce des services du Canada avec les États-Unis

	Millions de dollars courants			TCAC*, %			Part du total mondial, %		
	1989	1994	2002	1989-1994	1994-2002	1989-2002	1989	1994	2002
Exportations	11 796	18 815	35 110	9,79	8,11	8,75	56,77	57,45	60,20
Importations	18 083	26 913	40 805	8,28	5,34	6,46	62,52	60,60	61,22
Solde	-6 286	-8 098	-5 695	s.o.	s.o.	s.o.	77,16	69,43	68,37

* Taux de croissance annuel composé.
Source : Statistique Canada, *Balance des paiements*.

Figure 2.3.4

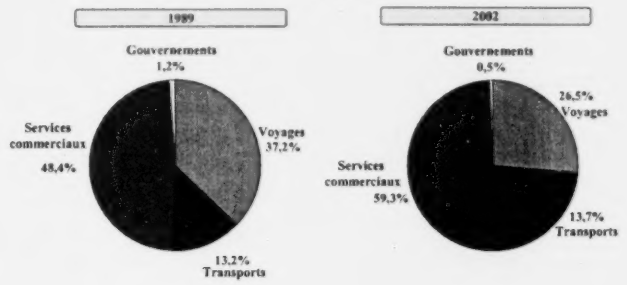
Répartition par industrie des exportations canadiennes de services aux États-Unis



Source : Division de l'analyse commerciale et économique (EET), MAECI
Données : Statistique Canada, *Balance des paiements*

Figure 2.3.5

Répartition par industrie des importations canadiennes de services des États-Unis



Source : Division de l'analyse commerciale et économique (EET), MAECI
Données : Statistique Canada, *Balance des paiements*

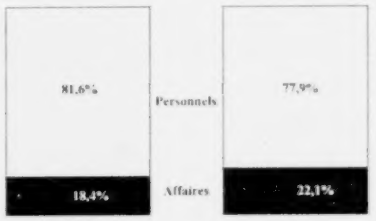
Les voyages constituent le deuxième poste en importance dans nos échanges de services avec les États-Unis, après les services commerciaux. La part des exportations de services de voyage (les Américains en voyage au Canada) – 30,4 p. 100 – a toutefois diminué sensiblement par rapport au niveau de 34,9 p. 100 enregistré en 1989. La part des importations de services de voyage (les Canadiens en voyage aux États-Unis) a diminué encore plus, passant de 37,2 p. 100 de nos importations de services en 1989 à 26,5 p. 100 en 2001. Il n'est donc pas étonnant que le solde des échanges de services de voyage du Canada avec les États-Unis ait diminué sensiblement, passant de 2,6 milliards de dollars à 0,7 milliard de dollars pour ne représenter aujourd'hui que 3,2 p. 100 de nos échanges totaux au poste des voyages. C'est en 1986 que le Canada a inscrit pour la dernière fois un solde positif avec les États-Unis au poste des voyages. Le fléchissement du dollar canadien par rapport à la devise américaine durant cette période est vraisemblablement le principal facteur ayant contribué à la baisse du déficit du Canada au poste des voyages, puisqu'il a rendu le Canada plus attrayant comme destination pour les voyageurs américains, tout en augmentant le coût des déplacements des Canadiens aux États-Unis.

Ces tendances sont corroborées par la baisse de la part des dépenses de voyage des Canadiens aux États-Unis par rapport aux autres destinations dans le monde, laquelle est passée de 68,5 p. 100 à 59,1 p. 100 entre 1989 et 2002. Cependant, cette baisse n'a pas entraîné une hausse marquée de la part des voyages faits par les Américains au Canada, qui a baissé légèrement, de 61,7 p. 100 à 61,6 p. 100 durant la même période.

Les voyages d'affaires représentent 18,4 p. 100 des recettes de voyage du Canada avec les États-Unis et 22,1 p. 100 des sorties de fonds à ce poste. Bien que cette répartition ait fluctué avec le temps, elle ne révèle aucune tendance dans un sens ou dans l'autre puisque les données ne sont recueillies que depuis 1990. On aurait pu s'attendre à ce qu'il y ait eu une augmentation de la part des voyages d'affaires compte tenu de l'expansion spectaculaire des échanges et de l'investissement étranger direct entre les deux pays durant cette période, mais il ne semble pas qu'il en ait été ainsi.

Figure 2.3.6

Voyages Canada–États-Unis par catégorie, 2001



Source : Division des analyses commerciales et économiques (EET), MAECI
Données : Statistique Canada, *Balance des paiements*

Tableau 2.3.1

Commerce des services de voyage du Canada avec les États-Unis

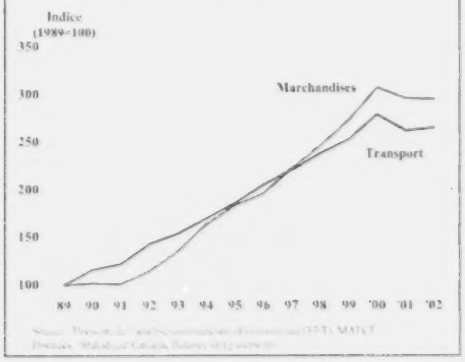
	Millions de dollars courants			TCAC*, %			Part du total mondial, %		
	1989	1994	2002	1989-1994	1994-2002	1989-2002	1989	1994	2002
Exportations	4 118	5 469	10 310	5,84	8,25	7,31	61,65	57,22	61,62
Importations	6 732	9 044	10 991	6,08	2,47	3,84	68,51	66,12	59,14
Solde	-2 614	-3 576	-681	s.o.	s.o.	s.o.	83,06	86,80	36,75

* Taux de croissance annuel composé.
Source : Statistique Canada, *Balance des paiements*.

La part des transports dans le commerce total des services du Canada n'a augmenté que légèrement depuis 1989. La part des exportations est en hausse, étant passée de 16,2 p. 100 en 1989 à 16,8 p. 100 en 2002, tandis que celle des importations a légèrement augmenté, de 13,2 p. 100 à 13,7 p. 100 sur la même période.

Figure 2.3.7

Commerce des marchandises et des services de transport du Canada avec les États-Unis

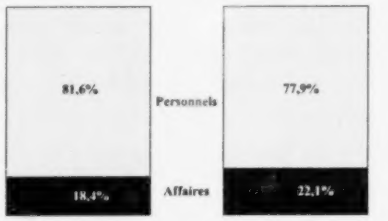


Il y a un lien étroit entre les échanges de services de transport et le commerce des marchandises. Comme le révèle la figure ci-contre, le commerce des services de transport du Canada avec les États-Unis suit de près le commerce des marchandises, la croissance des échanges de marchandises étant légèrement supérieure à celle des échanges de services de transport.

Dans toutes les grandes catégories de commerce des services, sauf celle des services gouvernementaux, la croissance enregistrée entre 1989 et 1994 a été sensiblement plus forte que celle observée depuis 1994, ce qui traduit la forte reprise économique du début des années 90 et le ralentissement économique survenu aux États-Unis depuis 2000. Il est à noter que durant les deux périodes, la croissance des exportations a été plus forte que la crois-

Figure 2.3.6

Voyages Canada–États-Unis par catégorie, 2001



Source : Division de l'analyse commerciale et économique (EET), MAECI
Données : Statistique Canada, *Balance des paiements*

Tableau 2.3.1

Commerce des services de voyage du Canada avec les États-Unis

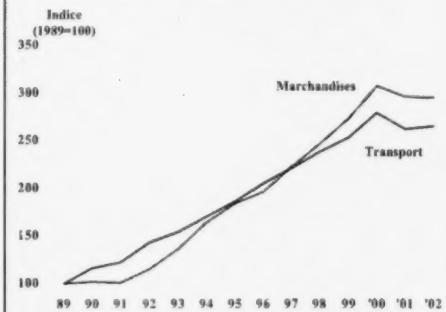
	Millions de dollars courants			TCAC*, %			Part du total mondial, %		
	1989	1994	2002	1989-1994	1994-2002	1989-2002	1989	1994	2002
Exportations	4 118	5 469	10 310	5,84	8,25	7,31	61,65	57,22	61,62
Importations	6 732	9 044	10 991	6,08	2,47	3,84	68,51	66,12	59,14
Solde	-2 614	-3 576	-681	s.o.	s.o.	s.o.	83,06	86,80	36,75

* Taux de croissance annuel composé.
Source : Statistique Canada, *Balance des paiements*.

La part des transports dans le commerce total des services du Canada n'a augmenté que légèrement depuis 1989. La part des exportations est en hausse, étant passée de 16,2 p. 100 en 1989 à 16,8 p. 100 en 2002, tandis que celle des importations a légèrement augmenté, de 13,2 p. 100 à 13,7 p. 100 sur la même période.

Figure 2.3.7

Commerce des marchandises et des services de transport du Canada avec les États-Unis



Source : Division de l'analyse commerciale et économique (EET), MAECI
Données : Statistique Canada, *Balance des paiements*

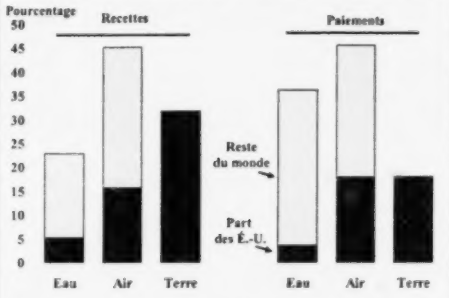
Il y a un lien étroit entre les échanges de services de transport et le commerce des marchandises. Comme le révèle la figure ci-contre, le commerce des services de transport du Canada avec les États-Unis suit de près le commerce des marchandises, la croissance des échanges de marchandises étant légèrement supérieure à celle des échanges de services de transport.

Dans toutes les grandes catégories de commerce des services, sauf celle des services gouvernementaux, la croissance enregistrée entre 1989 et 1994 a été sensiblement plus forte que celle observée depuis 1994, ce qui traduit la forte reprise économique du début des années 90 et le ralentissement économique survenu aux États-Unis depuis 2000. Il est à noter que durant les deux périodes, la croissance des exportations a été plus forte que la crois-

sance des importations, ce qui s'est traduit par un solde commercial positif en 1999 et pour deux des trois années écoulées depuis. Le Canada n'avait pas enregistré un excédent commercial dans les services de transport avec les États-Unis depuis 1954.

Figure 2.3.8

Répartition des services de transport selon le mode



Source : Division de l'analyse commerciale et économique (EET), MAECI
Données : Statistique Canada

La plus grande partie du commerce des services de transport entre le Canada et les États-Unis est imputable aux transports terrestres, qui représentent 60,3 p. 100 des recettes totales et 45,7 p. 100 des paiements totaux et qui, en outre, constituent l'élément clé derrière le solde commercial positif dont a bénéficié le Canada ces dernières années. La part relativement faible des États-Unis au niveau tant des exportations (52,9 p. 100 en 2002) que des importations (38,8 p. 100 en 2002) est la conséquence du niveau élevé de propriété non nord-américaine dans l'industrie du transport maritime et des voyages faits sur les lignes aériennes internationales.

Tableau 2.3.2

Commerce des services de transport du Canada avec les États-Unis

	Millions de dollars courants			TCAC*, %			Part du total mondial, %		
	1989	1994	2002	1989-1994	1994-2002	1989-2002	1989	1994	2002
Exportations	1 911	3 301	5 802	11,55	7,30	8,92	40,65	49,43	52,94
Importations	2 392	4 004	5 558	10,85	4,18	6,70	38,38	38,03	38,78
Solde	-480	-703	244	s.o.	s.o.	s.o.	31,33	18,26	-7,24

* Taux de croissance annuel composé.
Source : Statistique Canada, *Balance des paiements*.

À 51,9 p. 100, les services commerciaux détiennent la part la plus importante des exportations canadiennes de services aux États-Unis et, grâce à un taux annuel moyen de croissance de 9,7 p. 100, c'est aussi le secteur qui se développe le plus rapidement. Les services commerciaux sont également à l'origine de la majorité des importations canadiennes de services, avec une part de 59,3 p. 100. Même si elles n'augmentent pas aussi rapidement que les exportations, les importations de services commerciaux sont la catégorie qui enregistre la croissance la plus rapide, soit 8,1 p. 100. La part de nos échanges de services commerciaux détenue par les États-Unis est loin d'être aussi élevée que pour le commerce des marchandises, mais elle est néanmoins la plus élevée parmi les grandes catégories de services, soit 64,2 p. 100 pour les exportations et 72,8 p. 100 pour les importations. Les États-Unis représentent par ailleurs 140,6 p. 100 de notre déficit au poste des échanges de services commerciaux, ce qui signifie que le Canada enregistre un excédent commercial avec les autres pays. Et même si ce déficit a augmenté de façon considérable – passant de 3,2 milliards de dollars en 1989 à 9,2 milliards de dollars en 2002 – sa part de nos échanges totaux de services commerciaux avec les États-Unis a fléchi sensiblement, reculant de 22,4 p. 100 à 12,1 p. 100 sur la même période.

Tableau 2.3.3

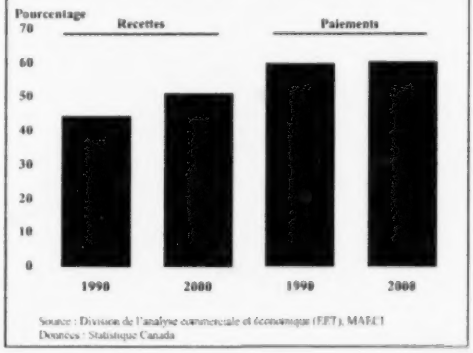
Commerce des services commerciaux du Canada avec les États-Unis

	Millions de dollars courants			TCAC*, %			Part du total mondial, %		
	1989	1994	2002	1989-1994	1994-2002	1989-2002	1989	1994	2002
Exportations	5 547	9 843	18 828	12,15	8,45	9,86	65,42	63,54	64,23
Importations	8 747	13 706	24 022	9,40	7,27	8,08	72,92	69,92	72,80
Solde	-3 200	-3 862	-5 194	s.o.	s.o.	s.o.	91,01	93,97	140,64

* Taux de croissance annuel composé.
Source : Statistique Canada, *Balance des paiements*.

Figure 2.3.9

Échange de services commerciaux avec les États-Unis par des sociétés affiliées



Source : Division de l'analyse commerciale et économique (EET), MAECI
Données : Statistique Canada

Parmi nos échanges de services commerciaux avec les États-Unis, les services de Gestion et d'affaires détiennent la part la plus élevée tant du côté des exportations (21,8 p. 100) que du côté des importations (29,4 p. 100); même si notre déficit commercial à ce poste a diminué, il demeure, par une bonne marge, le plus important dans la catégorie des services commerciaux. Par ailleurs, les services de R-D ont été parmi ceux qui ont enregistré la croissance la plus rapide, avec un taux annuel moyen de 11,9 p. 100 pour les exportations et de 12,5 p. 100 pour les importations, ce qui est supérieur, dans les deux cas, au taux de croissance moyen du commerce des marchandises. Ce volet a également affiché l'excédent de loin le plus important parmi les services commerciaux. Les paiements de redevances, qui sont liés à la R-D, ont affiché le taux de croissance annuel moyen le plus élevé du côté des exportations, soit 29,6 p. 100, mais le déficit commercial à ce poste a tout de même atteint 2,1 milliards de dollars en 2002. Il est intéressant de noter que les États-Unis détiennent une part très élevée de nos échanges de services de gestion et d'affaires, de services informatiques et de services de publicité, ce qui est vraisemblablement lié à la large place occupée par les États-Unis dans l'investissement étranger direct au Canada; par contre, ils ne détiennent qu'une part relativement modeste de nos échanges de services financiers et d'assurances, ce qui correspond au profil de la propriété étrangère dans l'économie canadienne.

En fait, 50,8 p. 100 des exportations de services du Canada aux États-Unis se sont déroulées entre des sociétés affiliées (faisant partie de la même entreprise multinationale) en 2000, ce qui représente une hausse par rapport au niveau 43,9 p. 100 observé en 1990. Cela pourrait être attribuable à l'augmentation des flux bilatéraux d'investissement étranger direct entre les deux pays ainsi qu'avec d'autres pays. Une part encore plus élevée des importations, soit 59,9 p. 100, se déroule entre des sociétés affiliées, mais cette part n'a à peu près pas changé depuis 1990, alors qu'elle était de 59,5 p. 100.

Tableau 2.3.3.1

Commerce des services commerciaux du Canada avec les États-Unis, par secteur

	Millions de dollars courants			TCAC*, %			Part du total mondial, %		
	1989	1994	2002	1989-1994	1994-2002	1989-2002	1989	1994	2002
Exportations									
Architecture, génie et construction	210	537	1 619	20,66	14,79	17,01	23,78	33,09	44,87
Finances et assurances	1 181	2 397	2 729	15,21	1,63	6,65	60,63	54,33	57,37
Gestion et affaires	1 669	2 440	4 102	7,89	6,71	7,16	75,11	74,75	63,27
Publicité et audiovisuel	330	674	1 764	15,35	12,78	13,76	72,53	80,82	74,02
Informatique et information	373	831	2 213	17,38	13,02	14,68	82,16	73,60	71,94
Communications	715	1 078	1 416	8,56	3,47	5,40	64,24	66,63	66,54
Redevances et droits de licences	64	236	1 856	29,82	29,41	29,57	44,14	53,64	70,06
R-D	531	970	2 193	12,81	10,73	11,53	82,97	72,82	73,32
Autres	472	679	936	7,54	4,09	5,41	76,13	81,03	75,73
Importations									
Architecture, génie et construction	306	481	1 228	9,47	12,43	11,28	61,45	43,45	61,65
Finances et assurances	1 575	2 579	4 374	10,37	6,83	8,17	59,48	47,60	58,94
Gestion et affaires	2978	4 603	7 062	9,10	5,50	6,87	82,98	88,67	82,78
Publicité et audiovisuel	771	1206	2 468	9,36	9,36	9,36	87,61	82,66	83,63
Informatique et information	264	653	1 278	19,86	8,76	12,90	98,14	95,33	92,21
Communications	530	824	1 320	9,23	6,07	7,27	46,74	53,16	64,08
Redevances et droits de licences	1 471	1 985	3 951	6,18	8,99	7,90	85,87	82,40	68,98
R-D	224	508	1 040	17,79	9,37	12,54	49,78	66,06	72,83
Autres	628	865	1 299	6,61	5,21	5,75	77,15	85,31	86,25

* Taux de croissance annuel composé.
Source : Statistique Canada, *Balance des paiements*.

Les services gouvernementaux détiennent la part la plus modeste des échanges de services du Canada; ils englobent les transactions internationales découlant de la représentation officielle et des activités militaires. Comme on pourrait s'y attendre, les États-Unis représentent une fraction relativement limitée de cette catégorie d'échanges de services.

Tableau 2.3.4

Échanges de services gouvernementaux du Canada avec les États-Unis

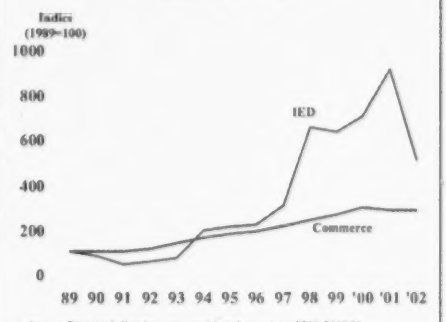
	Millions de dollars courants			TCAC*, %			Part du total mondial, %		
	1989	1994	2002	1989-1994	1994-2002	1989-2002	1989	1994	2002
Exportations	221	201	308	-1,88	5,48	2,59	24,10	19,67	21,23
Importations	212	158	202	-5,71	3,12	-0,37	24,42	26,12	25,25
Solde	8	43	106	s.o.	s.o.	s.o.	16,33	10,31	16,28

* Taux de croissance annuel composé.
Source : Statistique Canada, *Balance des paiements*.

2.4 L'INVESTISSEMENT ÉTRANGER DIRECT

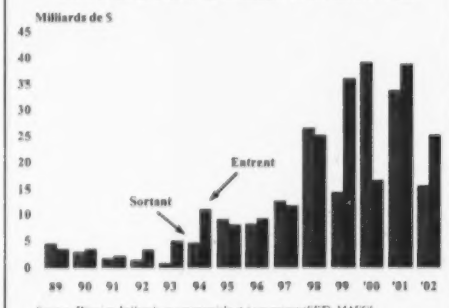
Les flux d'investissement étranger direct (IED) du Canada avec les États-Unis ont augmenté de façon spectaculaire entre 1989 et 2002, enregistrant un taux de croissance annuel moyen de 13,4 p. 100 – ce qui est sensiblement plus élevé que la croissance des échanges commerciaux (voir la figure 2.4.1). Les flux d'IED entre le Canada et les États-Unis ont été à peu près en équilibre sur l'ensemble de la période, l'investissement américain au Canada ne devançant que légèrement l'investissement canadien aux États-Unis. Alors que la poussée des flux d'IED est apparue peu de temps après l'entrée en vigueur de l'ALÉNA, ilest peu probable que cet accord commercial ait été l'un

Figure 2.4.1
Croissance des flux de commerce et d'IED Canada–États-Unis



Source : Division de l'analyse commerciale et économique (EET), MAECI
Données : Statistique Canada, *Balance des paiements*

Figure 2.4.2
Flux d'IED entre le Canada et les États-Unis



Source : Division de l'analyse commerciale et économique (EET), MAECI
Données : Statistique Canada

des principaux moteurs de cette tendance. Un petit nombre de « méga-fusions » est à l'origine d'une part importante de cette activité et de l'extrême volatilité des flux d'IED sur cette période. Un boom semblable dans l'activité d'IED est également survenu dans de nombreuses économies régionales et entre celles-ci; les tendances au Canada concordent généralement avec celles observées un peu partout dans le monde[10].

Tableau 2.4.1
Flux d'investissement direct du Canada avec les États-Unis

	Millions de dollars courants			TCAC*, %			Part du total mondial, %		
	1989	1994	2002	1989-1994	1994-2002	1989-2002	1989	1994	2002
Sortant	4 512	4 592	15 456	0,35	16,38	9,93	72,37	36,17	35,24
Entrant	3 397	10 932	25 086	26,33	10,94	16,63	47,74	97,55	74,65
Solde	1 115	-3 057	-5 167	s.o.	s.o.	s.o.	-126,56	-205,44	-50,37

* Taux de croissance annuel composé.
Source : Statistique Canada, *Balance des paiements*.

[10] Les fusions et acquisitions ont représenté 50,3 p. 100 des flux d'IED sortant du Canada et 57,1 p. 100 des flux d'IED entrant entre 1997 et 2001. Les données sur la part des flux d'IED entre le Canada et les États-Unis attribuable aux fusions et acquisitions ne sont pas disponibles pour des raisons de confidentialité.

En raison de la grande volatilité des données sur les flux d'IED, les données sur la situation de l'IED (stock) s'avèrent plus utiles pour l'analyse des tendances. Le stock d'IED entrant et sortant du Canada font aussi voir une augmentation spectaculaire, étant passé de 56,6 milliards de dollars en 1989 à 201,8 milliards de dollars en 2002 dans le cas des investissements sortants – une augmentation de près du quadruple. L'IED entrant a progressé à un rythme un peu plus lent, passant de 80,4 milliards de dollars à 224,3 milliards de dollars durant la même période. La croissance la plus rapide des stocks d'IED entrant et sortant est survenue depuis 1994. Globalement, le Canada est devenu un exportateur net d'IED, alors que son stock d'IED sortant a dépassé son stock d'IED entrant en 1997. Cependant, il demeure un importateur net d'IED des États-Unis, mais l'écart s'est refermé. En 1989, les États-Unis possédaient 23,8 milliards de dollars de plus en investissements directs au Canada que les entreprises canadiennes n'en possédaient aux États-Unis, ce qui représente 17,4 p. 100 des investissements totaux dans les deux directions. En 2002, l'écart absolu n'avait diminué que très légèrement, à 22,5 milliards de dollars; cependant, il représentait une part beaucoup moins élevée des investissements totaux, soit 5,3 p. 100.

Figure 2.4.3

Stocks d'IED Canada–États-Unis

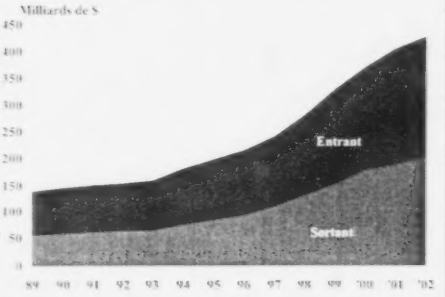
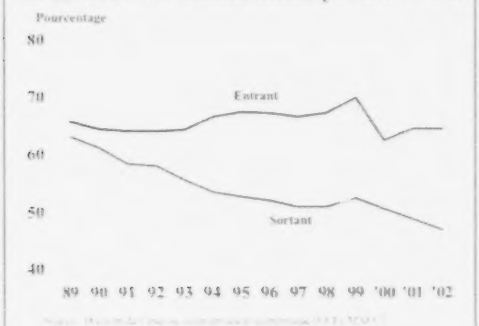


Figure 2.4.4

Part du stock d'IED canadien détenue par les États-Unis



La part de l'IED au Canada provenant des États-Unis est demeurée relativement stable autour des deux tiers. Il y a eu une baisse soudaine de la part de l'IED entrant au Canada détenue par les États-Unis en 1999 et 2000, qui s'explique par un petit nombre de grosses acquisitions d'entreprises canadiennes par des sociétés françaises, mais la part des États-Unis a remonté un peu depuis lors. La part des investissements canadiens aux États-Unis a fléchi de façon marquée et, en 2002, elle s'établissait à seulement 46,7 p. 100.

Tableau 2.4.2

Situation de l'investissement direct (stock) du Canada avec les États-Unis

	Millions de dollars courants			TCAC*, %			Part du total mondial, %		
	1989	1994	2002	1989-1994	1994-2002	1989-2002	1989	1994	2002
Sortant	56 976	77 987	201 792	6,5	12,6	10,2	62,8	53,3	46,7
Entrant	80 432	102 629	224 330	5,0	10,2	8,2	65,5	60,9	64,1
Solde	-23 456	-24 642	-22 538	s.o.	s.o.	s.o.	72,0	297,6	-27,4

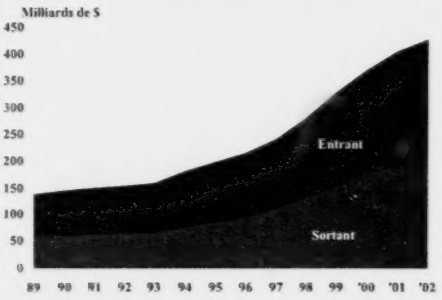
* Taux de croissance annuel composé.

Source : Statistique Canada, balance des paiements.

En raison de la grande volatilité des données sur les flux d'IED, les données sur la situation de l'IED (stock) s'avèrent plus utiles pour l'analyse des tendances. Le stock d'IED entrant et sortant du Canada font aussi voir une augmentation spectaculaire, étant passé de 56,6 milliards de dollars en 1989 à 201,8 milliards de dollars en 2002 dans le cas des investissements sortants – une augmentation de près du quadruple. L'IED entrant a progressé à un rythme un peu plus lent, passant de 80,4 milliards de dollars à 224,3 milliards de dollars durant la même période. La croissance la plus rapide des stocks d'IED entrant et sortant est survenue depuis 1994. Globalement, le Canada est devenu un exportateur net d'IED, alors que son stock d'IED sortant a dépassé son stock d'IED entrant en 1997. Cependant, il demeure un importateur net d'IED des États-Unis, mais l'écart s'est refermé. En 1989, les États-Unis possédaient 23,8 milliards de dollars de plus en investissements directs au Canada que les entreprises canadiennes n'en possédaient aux États-Unis, ce qui représente 17,4 p. 100 des investissements totaux dans les deux directions. En 2002, l'écart absolu n'avait diminué que très légèrement, à 22,5 milliards de dollars; cependant, il représentait une part beaucoup moins élevée des investissements totaux, soit 5,3 p. 100.

Figure 2.4.3

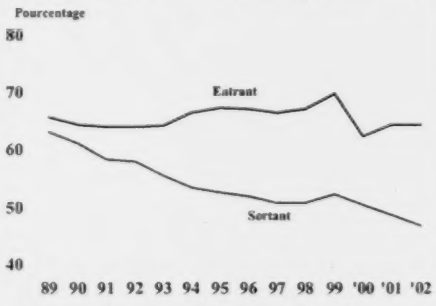
Stocks d'IED Canada–États-Unis



Source : Division de l'analyse commerciale et économique (EET), MAECI
Données : Statistique Canada

Figure 2.4.4

Part du stock d'IED canadien détenue par les États-Unis



Source : Division de l'analyse commerciale et économique (EET), MAECI
Données : Statistique Canada, *Balance des paiements*

La part de l'IED au Canada provenant des États-Unis est demeurée relativement stable autour des deux tiers. Il y a eu une baisse soudaine de la part de l'IED entrant au Canada détenue par les États-Unis en 1999 et 2000, qui s'explique par un petit nombre de grosses acquisitions d'entreprises canadiennes par des sociétés françaises, mais la part des États-Unis a remonté un peu depuis lors. La part des investissements canadiens aux États-Unis a fléchi de façon marquée et, en 2002, elle s'établissait à seulement 46,7 p. 100.

Tableau 2.4.2

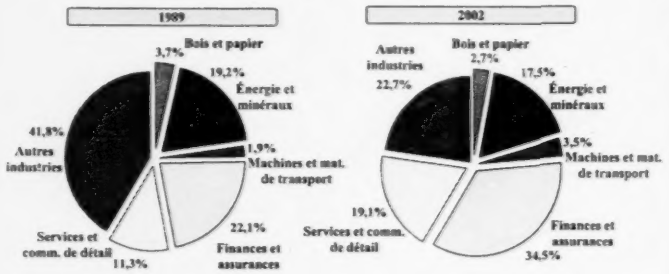
Situation de l'investissement direct (stock) du Canada avec les États-Unis

	Millions de dollars courants			TCAC*, %			Part du total mondial, %		
	1989	1994	2002	1989-1994	1994-2002	1989-2002	1989	1994	2002
Sortant	56 578	77 987	201 792	6,63	12,62	10,28	62,97	53,30	46,73
Entrant	80 427	102 629	224 330	5,00	10,27	8,21	65,57	66,39	64,21
Solde	-23 849	-24 642	-22 538	s.o.	s.o.	s.o.	72,68	297,64	-27,34

* Taux de croissance annuel composé.
Source : Statistique Canada, *Balance des paiements*.

Figure 2.4.5

Répartition par industrie de l'IED canadien aux États-Unis



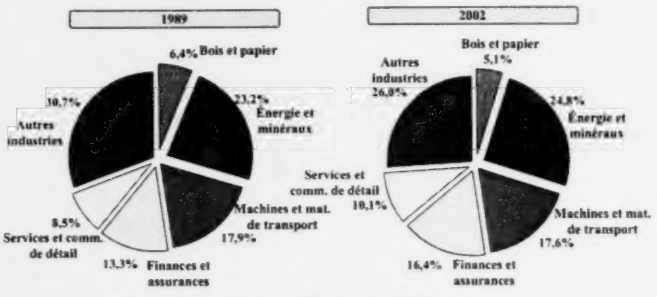
Source : Division de l'analyse commerciale et économique (EET), MAECI
Données : Statistique Canada, *Balance des paiements*

L'IED canadien aux États-Unis est fortement concentré, les deux plus importants secteurs représentant 57,2 p. 100 du total en 2002. Le secteur le plus important, celui des Finances et des assurances, représente à lui seul plus du tiers de l'IED canadien aux États-Unis. Ce secteur ressort aussi comme l'un de ceux où l'investissement direct du Canada aux États-Unis a enregistré la croissance la plus rapide, avec le secteur des Machines et du matériel de transport et celui des Services et du commerce de détail, l'expansion du premier se faisant néanmoins à partir d'une base restreinte. Il est aussi intéressant de noter que la part décroissante de l'IED sortant du Canada aux États-Unis s'observe dans tous les secteurs, à l'exception de celui des Services et du commerce de détail. Le deuxième plus important secteur de l'IED canadien aux États-Unis est celui des « Autres industries », qui regroupe les industries de l'informatique et des télécommunications. Le faible taux de croissance enregistré dans ce secteur est principalement attribuable à une forte baisse – plus du quart – survenue par rapport au sommet de 62,3 milliards de dollars enregistré en 2000. Les États-Unis détiennent une faible part de l'IED au Canada dans le secteur des Machines et du matériel de transport et celui des Finances et des assurances, tandis que l'Europe détient une part élevée des investissements dans le premier secteur et l'Amérique latine une part élevée dans le second. À l'autre extrémité, on observe qu'une très large part de l'IED canadien dans le secteur des Services et du commerce de détail est allée aux États-Unis.

L'IED américain au Canada est réparti de façon beaucoup plus uniforme entre les secteurs que l'investissement direct du Canada aux États-Unis. Le secteur le plus important, celui des « Autres industries », représente un peu plus du quart de tous les investissements américains au Canada. La croissance de l'IED américain au Canada est aussi beaucoup plus uniformément répartie sur l'ensemble de la période postérieure à l'ALÉ. Le secteur de l'énergie se distingue avec une croissance particulièrement rapide de l'IED venant des États-Unis, principalement sous l'impulsion d'une vague d'acquisitions, ces dernières années, de sociétés canadiennes dans le secteur pétrolier. Il est intéressant de noter que si l'IED canadien aux États-Unis dans le secteur des « Autres industries » a fortement baissé par rapport au sommet touché en 2000, l'investissement américain au Canada dans le secteur des « Autres industries », qui a aussi marqué un sommet en 2000, n'a reculé que légèrement. Les États-Unis détiennent une part relativement moindre de l'IED dans le secteur des Finances et des assurances et celui des Autres industries. Dans ces deux secteurs, l'Europe continentale est un important investisseur au Canada. Cela est le plus évident dans les Autres industries, où certaines sociétés canadiennes des secteurs de la haute technologie, du di-

vertissement et des aliments et boissons ont fait l'objet d'acquisitions depuis quelques années, la plupart du temps par des sociétés françaises.

Figure 2.4.6
Répartition par industrie de l'IED américain au Canada



Source : Division de l'analyse commerciale et économique (EETI, MAECI
Données : Statistique Canada, *Balance des paiements*

Tableau 2.4.2.1

Stocks d'investissement étranger direct du Canada avec les États-Unis, par industrie

	Millions de dollars courants			TCAC*, %			Part du total mondial, %		
	1989	1994	2002	1989-1994	1994-2002	1989-2002	1989	1994	2002
Investissement sortant									
Bois et papier	2 118	3 021	5 451	7,36	7,66	7,54	64,32	69,32	56,75
Énergie et minéraux métalliques	10 837	15 763	35 394	7,78	10,64	9,53	58,88	48,97	43,05
Machines et matériel de transport	1 093	2 107	7 009	14,03	16,21	15,37	36,65	45,01	25,76
Finances et assurances	12 502	18 855	69 615	8,56	17,74	14,12	50,07	42,16	39,04
Services et commerce de détail	6 399	8 871	38 583	6,75	20,17	14,82	71,22	73,52	71,61
Autres industries	23 628	29 370	45 740	4,45	5,69	5,21	75,69	60,81	56,75
Investissement entrant									
Bois et papier	5 173	7 056	11 346	6,41	6,12	6,23	70,79	73,52	76,80
Énergie et minéraux métalliques	18 694	18 230	55 718	-0,50	14,99	8,76	63,81	60,85	69,95
Machines et matériel de transport	14 376	20 741	39 445	7,61	8,37	8,07	79,72	84,18	80,32
Finances et assurances	10 695	14 012	36 840	5,55	12,84	9,98	47,67	49,83	54,84
Services et commerce de détail	6 802	10 535	22 699	9,14	10,07	9,71	70,54	73,07	77,96
Autres industries	24 687	32 054	58 282	5,36	7,76	6,83	68,67	66,97	53,20

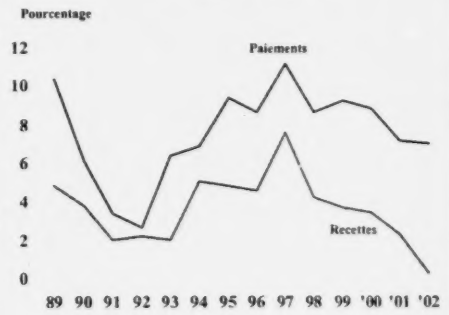
* Taux de croissance annuel composé.
Source : Statistique Canada, *Balance des paiements*.

Les sociétés canadiennes investissent sur le marché international en vue d'y réaliser des revenus. La figure 2.4.7 fait voir le taux de rendement réalisé sur les investissements directs du Canada

aux États-Unis (recettes) et les revenus touchés par les entreprises américaines ayant des investissements au Canada (paiements)[11]. Le fait le plus frappant est que les Canadiens réalisent un taux de rendement beaucoup moins élevé sur leurs investissements aux États-Unis que celui que réalisent les entreprises américaines sur leurs investissements au Canada. Cela pourrait être attribuable à divers facteurs, par exemple l'âge des investissements et les industries où ces investissements ont été faits, mais cette tendance pourrait aussi avoir joué un rôle dans la fraction décroissante de l'investissement canadien allant aux États-Unis. Les revenus internationaux sur l'IED ont aussi un caractère cyclique. Comme on peut le constater, les paiements du Canada sur l'IED américain au pays ont chuté de façon spectaculaire entre 1989 et 1992, traduisant la récession sévère et prolongée survenue au Canada, en comparaison des revenus réalisés par les Canadiens sur leurs investissements aux États-Unis, lesquels n'ont pas baissé de façon aussi marquée. L'inverse est vrai pour la période de 2000 à 2002 où les paiements sont demeurés relativement inchangés, tandis que les recettes ont fortement baissé.

Figure 2.4.7

Taux de rendement de l'IED entre le Canada et les États-Unis*



* Revenu généré par l'IED / stock d'IED
Source : Division de l'analyse commerciale et économique (EET), MAECI
Données : Statistique Canada, *Balance des paiements*

Tableau 2.4.3

Revenu sur l'investissement direct du Canada avec les États-Unis

	Millions de dollars courants			TCAC*, %			Part du total mondial, %		
	1989	1994	2002	1989-1994	1994-2002	1989-2002	1989	1994	2002
Recettes	2 693	3 893	502	7,65	-22,59	-12,12	50,90	42,39	3,61
Paiements	8 279	7 040	15 707	-3,19	10,55	5,05	79,81	81,88	70,71
Solde	-5 586	-3 147	-15 206	s.o.	s.o.	s.o.	109,90	-537,95	183,40

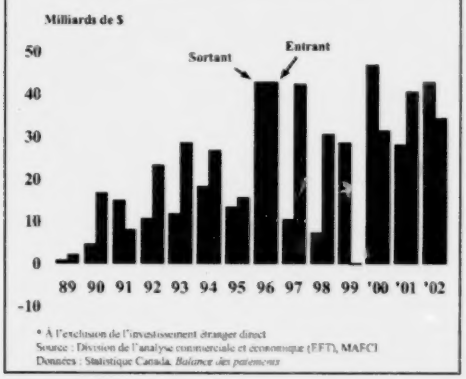
* Taux de croissance annuel composé.
Source : Statistique Canada, *Balance des paiements*.

[11] Le taux de rendement est calculé en divisant le revenu provenant de l'IED par le stock total d'IED.

2.5 L'INVESTISSEMENT FINANCIER

L'investissement financier correspond à une composante du compte financier qui ne venait pas de l'investissement étranger direct. Cette composante regroupe les placements de portefeuille, les autres investissements et les autres éléments d'actif/passif. Contrairement à l'investissement étranger direct, l'investissement financier ne confère pas une voix significative dans la façon dont une société est dirigée[12]. L'investissement de portefeuille est constitué d'actions (capitaux propres) ou d'obligations (emprunts) : un exemple d'investissement de portefeuille serait les avoirs privés d'une personne détenus dans un REER ou, indirectement, dans un fonds commun de placement. Les entreprises peuvent aussi détenir des investissements de portefeuille pour diverses raisons mais, comme les gouvernements, elles sont aussi des émetteurs d'investissements de portefeuille. Parmi les autres investissements, il y a les prêts/dépôts étrangers, les avoirs étrangers des banques et les réserves internationales officielles. Les autres éléments d'actif/passif englobent le crédit commercial, les comptes débiteurs à court terme et toute une variété d'autres avoirs financiers divers.

Figure 2.5.1
Flux financiers Canada–États-Unis*



* À l'exclusion de l'investissement étranger direct
Source : Division de l'analyse commerciale et économique (EFT), MAECI
Données : Statistique Canada, *Balance des paiements*

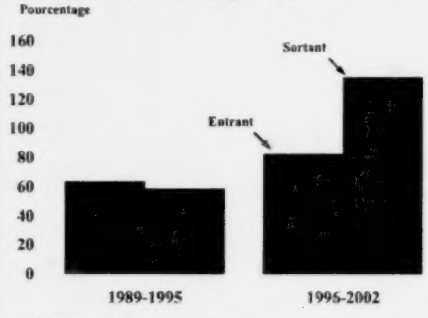
L'investissement financier est souvent beaucoup plus important que l'investissement étranger direct. En 2001, les Canadiens détenaient 1,30 dollar d'avoirs financiers aux États-Unis pour chaque dollar d'investissement étranger direct. Les avoirs financiers étrangers au Canada sont encore plus élevés, représentant 2,20 dollars pour chaque dollar d'investissement étranger direct au pays.

Les flux financiers, dans les deux directions, ont augmenté considérablement au cours de la seconde moitié des années 90. Entre 1989 et 1995, les sorties d'avoirs financiers du Canada vers les États-Unis ont atteint en moyenne 10,4 milliards de dollars, comparativement à une moyenne de 29,3 milliards de dollars entre 1996 et 2002. On peut dire la même chose des entrées d'avoirs financiers, qui ont atteint 17,1 milliards de dollars avant 1996, puis 31,5 milliards de dollars après 1996. Pour les deux périodes, les entrées ont dépassé les sorties, bien que l'écart relatif ait été plus petit qu'au cours de la période postérieure à 1996. La part des États-Unis a aussi augmenté de façon significative, passant de 45,6 p. 100 des sorties d'avoirs financiers et de 51,6 p. 100 des entrées d'avoirs financiers au cours de la période antérieure à 1996, à 70,6 p. 100 et 110,6 p. 100, respectivement, après 1996.

[12] Selon la convention internationale, Statistique Canada définit un investissement constituant 10 p. 100 ou plus de la propriété des actions avec droit de vote comme un investissement étranger direct. Tous les investissements inférieurs à ce seuil sont considérés comme des investissements de portefeuille.

Figure 2.5.2

Part des flux canadiens d'investissement de portefeuille détenue par les États-Unis*



* À l'exclusion de l'investissement étranger direct
Source : Division de l'analyse commerciale et économique (EET), MAECI
Données : Statistique Canada, *Balance des paiements*

Les investissements de portefeuille représentent la majorité des flux financiers internationaux du Canada. Au cours de la période 1989-2002, les flux de portefeuille ont représenté 74,1 p. 100 des sorties d'avoirs financiers et 84,8 p. 100 des entrées d'avoirs financiers. Les entrées en provenance des États-Unis se sont accélérées au début des années 90, mais ce n'est que vers la fin de la décennie que les sorties d'avoirs financiers ont aussi commencé à augmenter pour éventuellement dépasser les entrées au cours de quatre des cinq dernières années. Il est probable que les différences dans les cycles économiques – les États-Unis connaissant une reprise beaucoup plus hâtive que le Canada, soient à l'origine de cette situation. À la figure 2.5.2, on peut voir que la part des sorties d'avoirs financiers canadiens allant aux États-Unis a augmenté au cours de la période postérieure à 1996; cependant, les entrées d'avoirs financiers en provenance des États-Unis ont augmenté de façon spectaculaire, atteignant 134 p. 100, ce qui signifie qu'il y a eu des sorties nettes avec les pays autres que les États-Unis.

Comme on peut le voir à figure 2.5.3, l'investissement financier américain au Canada dépasse l'investissement financier canadien aux États-Unis et, contrairement à l'IED, l'écart va en s'élargissant. En 2001, les Canadiens détenaient 266,1 milliards de dollars d'avoirs financiers aux États-Unis, comparativement aux 468,7 milliards de dollars d'avoirs financiers canadiens détenus par des Américains. La part des avoirs financiers canadiens détenue par les États-Unis est demeurée constante à un peu plus de 45 p. 100; cependant, la part de notre passif financier détenue par les États-Unis a augmenté, passant de 36,9 p. 100 en 1989 à 58,0 p. 100 en 2001.

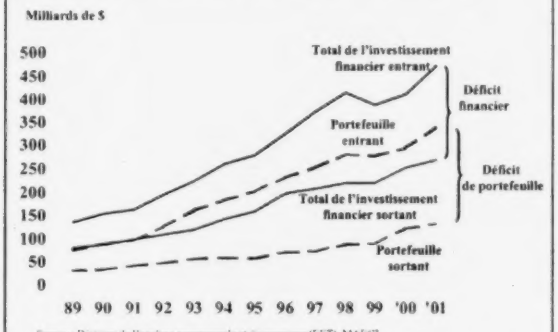
Tableau 2.5.1

Flux d'investissement financier, Canada–États-Unis

	Milliards de dollars courants			TCAC*, %			Part du total mondial, %		
	1989	1994	2002	1989-1994	1994-2002	1989-2002	1989	1994	2002
Actif financier	769	18 016	42 430	87,91	11,30	36,14	5,01	40,52	114,98
Invest. de portefeuille	4 693	1 967	26 144	-15,96	38,18	14,12	85,80	22,03	105,68
Autres investissements	-3 558	12 992	11 119	n.d.	-1,93	n.d.	-44,25	47,40	159,96
Autres éléments d'actif	-366	3 057	5 167	n.d.	6,78	n.d.	-19,79	37,60	99,12
Passif financier	2 086	26 391	34 104	66,12	3,26	23,98	5,86	56,74	119,64
Invest. de portefeuille	7 405	11 792	22 491	9,75	8,41	8,92	31,90	50,58	125,82
Autres investissements	-4 559	13 624	12 710	n.d.	-0,86	n.d.	-39,46	61,84	100,75
Autres éléments de passif	-760	975	-1 097	n.d.	n.d.	2,86	-91,90	83,69	55,29

* Taux de croissance annuel composé.
Source : Statistique Canada, *Balance des paiements*

Figure 2.5.3
Situation de l'investissement financier Canada–États-Unis

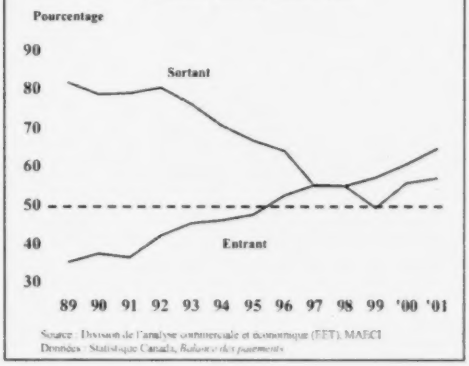


Source : Division de l'analyse commerciale et économique (EET), MAECI
Données : Statistique Canada, *Balance des paiements*

Comme on peut le voir également à la figure 2.5.3, les investissements de portefeuille représentent la majorité des investissements financiers entrants et sortants, ainsi que du déficit à ce poste. Les investissements de portefeuille sont aussi la composante de l'investissement financier qui a crû le plus rapidement, tant à l'entrée qu'à la sortie. Les investissements de portefeuille du Canada aux États-Unis ont augmenté à un taux annuel moyen de 13,3 p. 100 entre 1989 et 2001, tandis que les investissements de portefeuille des Américains au Canada n'ont augmenté que légèrement plus vite, soit à un taux de 13,5 p. 100.

La part des investissements de portefeuille étrangers au Canada détenue par les États-Unis a suivi une tendance opposée à l'investissement des Canadiens aux États-Unis : la part des investissements de portefeuille étrangers au Canada en provenance des États-Unis a augmenté de façon spectaculaire, passant de 35,0 p. 100 en 1989 à 64,2 p. 100 en 2001 (voir la figure 2.5.4). Simultanément, la part des investissements de portefeuille des Canadiens à l'étranger qui est allée aux États-Unis a chuté de façon marquée, passant de 81,4 p. 100 en 1989 à 56,5 p. 100 en 2001.

Figure 2.5.4
Part de l'investissement de portefeuille détenue par les États-Unis

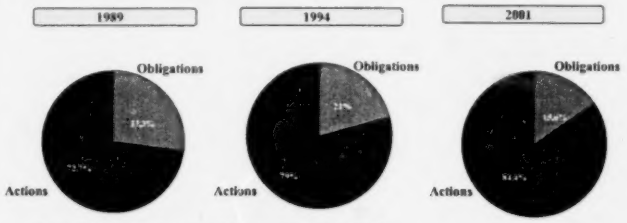


Source : Division de l'analyse commerciale et économique (EET), MAECI
Données : Statistique Canada, *Balance des paiements*

La composition des investissements de portefeuille sortants reflète à peu près fidèlement les flux d'investissement entrant avec les États-Unis. Les investissements de portefeuille au Canada détenus par les États-Unis étaient fortement biaisés vers les obligations, qui représentent plus des deux tiers des investissements de portefeuille américains au Canada, tandis que seulement 15,6 p. 100 des avoirs financiers détenus par des Canadiens aux États-Unis sont constitués d'obligations. Les actions, toutefois, représentaient une part inégale de la croissance des investissements de portefeuille entrants et sortants avec les États-Unis depuis 1994, la part des actions passant de 79,0 p. 100 à 84,4 p. 100 dans le cas des flux sortants et de 16,0 p. 100 à 24,4 p. 100 dans le cas des investissements de portefeuille entrants.

Figure 2.5.5

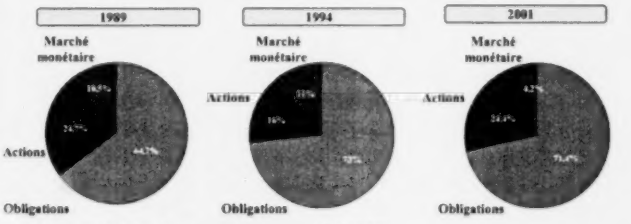
Composition de l'investissement de portefeuille canadien aux États-Unis



Source : Division de l'analyse commerciale et économique (EET), MAECI
Données : Statistique Canada, Situation de l'investissement international du Canada

Figure 2.5.6

Composition de l'investissement de portefeuille américain au Canada



Source : Division de l'analyse commerciale et économique (EET), MAECI
Données : Statistique Canada, Situation de l'investissement international du Canada

Tableau 2.5.2

Stocks d'investissement financier, Canada–États-Unis

	Millions de dollars courants			TCAC*, %			Part du total mondial, %		
	1989	1994	2001	1989-1994	1994-2001	1989-2001	1989	1994	2001
Actif financier	78 561	139 242	266 084	12,13	9,69	10,70	45,52	45,49	45,90
Invest. de portefeuille	29 321	56 567	130 558	14,05	12,69	13,25	81,35	70,27	56,47
Autres investissements	40 709	64 830	112 142	9,75	8,14	8,81	36,32	38,70	39,50
Autres éléments d'actif	8 531	17 845	23 384	15,91	3,94	8,77	34,90	30,75	36,19
Passif financier	133 351	258 199	468 667	14,13	8,89	11,04	36,93	43,54	57,95
Invest. de portefeuille	73 898	180 417	338 183	19,54	9,39	13,51	35,00	45,64	64,16
Autres investissements	54 238	70 671	120 270	5,44	7,89	6,86	39,81	39,23	46,27
Autres éléments de passif	5 215	7 111	10 214	6,40	5,31	5,76	38,09	40,42	47,05

* Taux de croissance annuel composé.
Source : Statistique Canada, *Balance des paiements*.

Figure 2.5.5

Composition de l'investissement de portefeuille canadien aux États-Unis

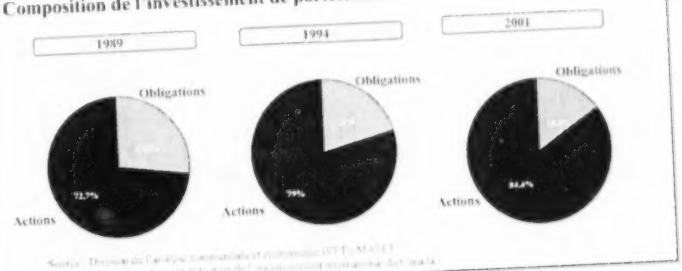


Figure 2.5.6

Composition de l'investissement de portefeuille américain au Canada

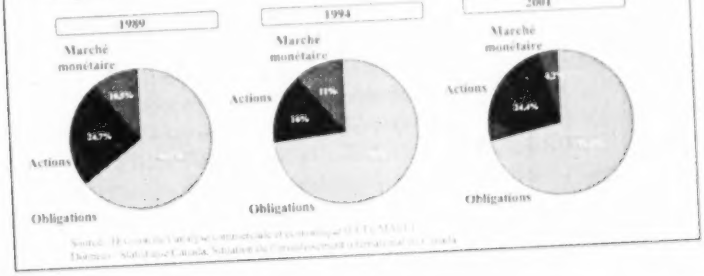


Tableau 2.5.2

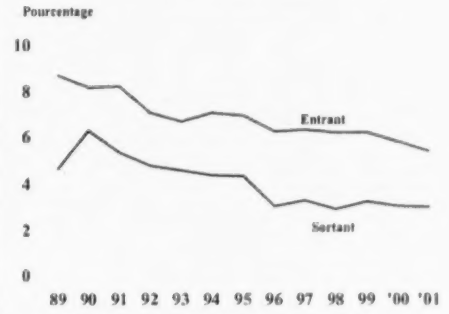
Stocks d'investissement financier, Canada–États-Unis

	Millions de dollars courants			TCAC*, %			Part du total mondial, %		
	1989	1994	2001	1989-1994	1994-2001	1989-2001	1989	1994	2001
Actif financier	78 561	139 242	266 084	12,13	9,69	10,70	45,52	45,49	45,90
Invest. de portefeuille	29 321	56 567	130 558	14,05	12,69	13,25	81,35	70,27	56,47
Autres investissements	40 709	64 830	112 142	9,75	8,14	8,81	36,32	38,70	39,50
Autres éléments d'actif	8 531	17 845	23 384	15,91	3,94	8,77	34,90	30,75	36,19
Passif financier	133 351	258 199	468 667	14,13	8,89	11,04	36,93	43,54	57,95
Invest. de portefeuille	73 898	180 417	338 183	19,54	9,39	13,51	35,00	45,64	64,16
Autres investissements	54 238	70 671	120 270	5,44	7,89	6,86	39,81	39,23	46,27
Autres éléments de passif	5 215	7 111	10 214	6,40	5,31	5,76	38,09	40,42	47,95

* Taux de croissance annuel composé.
Source : Statistique Canada, *Balance des paiements*.

Figure 2.5.7

Rendement de l'investissement de portefeuille du Canada avec les États-Unis



Source : Division de l'analyse commerciale et économique (EET), MAECI
Données : Statistique Canada, *Balance des paiements*

Les Canadiens touchent des revenus sur les investissements financiers qu'ils détiennent à l'étranger et doivent verser des paiements aux étrangers sur leurs investissements au Canada. Le Canada continue de payer beaucoup plus sur les investissements américains au Canada que ce que les Canadiens gagnent sur leurs investissements aux États-Unis. De fait, le Canada a versé un peu plus du double des revenus qu'il a encaissés en 2002. L'une des principales raisons de cet état de chose est que les Canadiens déboursent environ cinq fois plus sur le portefeuille d'investissement américain au Canada que ce que les Canadien reçoivent sur leur portefeuille d'investissement aux États-Unis. Et même si cela est en partie lié au fait que le Canada possède beaucoup moins d'investissement aux États-Unis, les Canadiens réalisent par ailleurs un taux de rendement sensiblement inférieur sur leurs investissements. Comme le montre la figure 2.5.7, le taux de rendement sur le portefeuille d'investissement américain au Canada a systématiquement dépassé de 2 ou 3 points de pourcentage celui que touchent les Canadiens sur leurs investissements aux États-Unis[13]. Cela pourrait être attribuable à divers facteurs, par exemple la prime exigée sur les investissements au Canada pour compenser les fluctuations de la devise ou d'autres formes de risque.

Tableau 2.5.3

Revenu – Investissement financier, Canada–États-Unis

	Millions de dollars courants			TCAC*, %			Part du total mondial, %		
	1989	1994	2002	1989-1994	1994-2002	1989-2002	1989	1994	2002
Actif financier	6 627	8 890	11 757	6,05	3,56	4,51	50,02	57,35	51,86
Invest. de portefeuille	1 360	2 438	3 884	12,38	5,99	8,41	82,62	76,28	49,52
Autres investissements	3 579	4 410	3 550	4,26	-2,68	-0,06	39,92	50,57	43,54
Autres éléments d'actif	1 688	2 042	4 323	3,88	9,83	7,50	63,99	56,98	64,75
Passif financier	12 239	18 119	25 133	8,16	4,18	5,69	36,45	42,69	57,96
Invest. de portefeuille	6 366	12 649	19 233	14,72	5,38	8,88	34,52	45,57	64,90
Autres investissements	5 285	4 881	4 871	-1,58	-0,03	-0,63	46,59	45,90	57,85
Autres éléments de passif	588	589	1 029	0,03	7,22	4,40	15,52	14,52	19,40

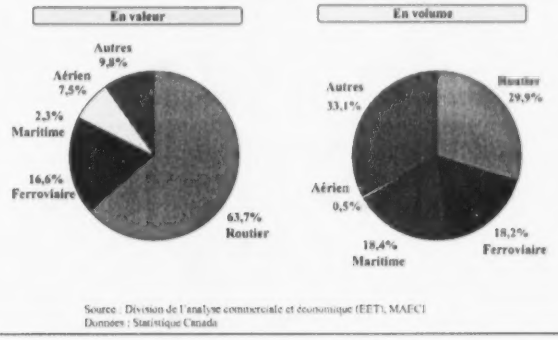
* Taux de croissance annuel composé.
Source : Statistique Canada, *Balance des paiements*.

[13] Cela vaut également pour l'investissement canadien ailleurs dans le monde.

2.6 Les transports

Une solide infrastructure de transports est essentielle à une bonne performance de l'économie en permettant le déplacement rapide et efficient des biens comme des personnes. L'infrastructure internationale des transports doit englober les aspects matériel et administratif du maintien d'une frontière, y compris les points de passage terrestre ainsi que les ports et les aéroports. Depuis l'entrée en vigueur de l'ALÉ en 1989 et de l'ALÉNA en 1994, les pressions économiques en vue d'une amélioration de l'infrastructure de transports nord-sud se sont intensifiées. Les échanges commerciaux entre le Canada et les États-Unis ont augmenté de près de 200 p. 100 entre 1989 et 2002, et cette augmentation s'est manifestée majoritairement dans le commerce des marchandises.

Figure 2.6.1
Commerce Canada–États-Unis selon le mode de transport, 2001

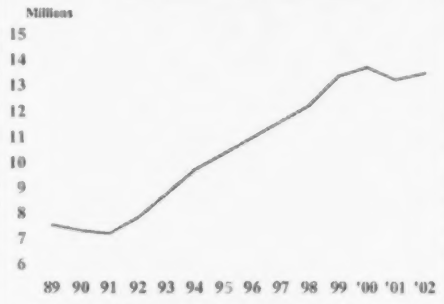


Source : Division de l'analyse commerciale et économique (EET), MAECI
Données : Statistique Canada

Près des deux tiers du commerce canado-américain, en valeur, s'effectue par transport routier. Le transport routier est relativement plus important pour les importations : 78,1 p. 100 des importations entrent au Canada par la route, comparativement à 54,8 p. 100 des exportations. Cela traduit essentiellement la différence dans la composition des exportations du Canada, qui sont davantage axées sur les produits de base et qui, par conséquent, font davantage appel au chemin de fer (21,4 p. 100) et aux autres moyens de transport (14,9 p. 100), principalement les oléoducs et gazoducs, contrairement aux importations, qui sont constituées davantage de produits manufacturés qui utilisent moins le chemin de fer (9,0 p. 100) et les autres moyens de transport (1,7 p. 100). En volume, les différences entre les exportations et les importations sont encore plus frappantes. Seulement 20,2 p. 100 des exportations du Canada aux États-Unis, en volume, sont expédiées par la route, la part du transport ferroviaire reculant légèrement à 19,2 p. 100. Cependant, la part des exportations du Canada expédiée par « d'autres » moyens grimpe à 44,9 p. 100, tandis que la part du transport maritime augmente à 15,5 p. 100. La composition des importations change également, mais dans une mesure moindre que pour les exportations. La part des importations expédiée par a route diminue à 55,4 p. 100, tandis que le transport ferroviaire et le transport maritime voient leur part augmenter à 15,5 p. 100 et 25,9 p. 100, respectivement. La valeur des échanges par tonne est, de loin, la plus élevée pour le transport aérien, soit 19 300 dollars la tonne, mais elle baisse sensiblement pour le transport routier, soit à 2 600 dollars la tonne et jusqu'à 200 dollars la tonne pour le transport maritime.

Comme on pourrait s'y attendre, les échanges du Canada avec le reste du monde dépendent beaucoup plus du transport maritime, qui est employé pour l'expédition de 67,9 p. 100 de nos exportations en valeur, le transport aérien étant employé pour presque tout le reste, soit 24,2 p. 100. En volume, 96,2 p. 100 des exportations du Canada vers des pays autres que les États-Unis sont expédiées par la voie maritime.

Figure 2.6.2
Traffic transfrontière de camions



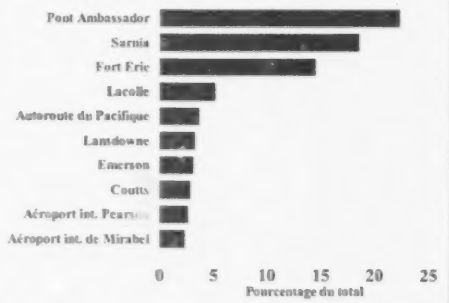
Source : Division de l'analyse commerciale et économique (EET), MAECI
Données : Statistique Canada

Comme la valeur des échanges commerciaux du Canada avec les États-Unis a augmenté de façon spectaculaire au cours des années 90 et qu'une bonne partie de ce trafic se fait par voie routière, on a assisté à une véritable explosion du camionnage transfrontière. Comme il ressort de la figure ci-contre, le transport par camion a augmenté aux points de passage de la frontière canado-américaine de 78,9 p. 100, passant de 7,5 millions de passages en 1989 à 13,5 millions en 2002.

Le camionnage transfrontalier a augmenté à un taux annuel moyen de 13,3 p. 100 entre 1990 et 2000, ce qui est trois fois plus élevé que le taux de croissance du camionnage sur le marché intérieur[14]. Cela a eu pour effet de solliciter considérablement l'infrastructure frontalière, problème qui est aggravé par le fait que la majorité des échanges commerciaux par voie routière entre le Canada et les États-Unis passe par un nombre relativement restreint de postes frontaliers[15].

Mesurées en valeur, 63,7 p. 100 des exportations canadiennes aux États-Unis sont expédiées à seulement postes frontaliers. Cela représente 220,5 milliards de dollars d'exportations – plus de 600 millions de dollars par jour! Les échanges commerciaux qui franchissent le pont Ambassador, entre Windsor, en Ontario, et Détroit, au Michigan, sont plus importants que les échanges totaux entre l'Allemagne et la France, les deux plus importants membres de l'Union européenne. Mesurés en nombre de camions, ces cinq postes frontaliers représentent 58,5 p. 100 de tous les passages à la frontière – 21 900 camions par jour.

Figure 2.6.3
Dix plus importants postes frontaliers, selon la valeur des exportations, 2002



Source : Division de l'analyse commerciale et économique (EET), MAECI
Données : Statistique Canada

[14] Mesuré en tonnes-kilomètres; voir *Les transports au Canada : Rapport annuel, 2001*.

[15] Le trafic transfrontière de voitures a diminué sensiblement durant cette période compensant, dans une certaine mesure, l'augmentation du camionnage. Consulter le rapport intitulé « L'impact d'une sécurité accrue à la frontière sur le commerce et l'investissement du Canada » pour plus d'information sur le trafic des véhicules de transport de passagers.

L'IMPACT D'UNE SÉCURITÉ ACCRUE À LA FRONTIÈRE SUR LE COMMERCE ET L'INVESTISSEMENT DU CANADA

Dans le monde de l'après-11 septembre, il est presque impossible de parler de commerce et de liens canado-américains sans aborder la question de la sécurité. Dans ce rapport, nous tenterons de mettre quelques valeurs quantitatives dans la problématique émergente du commerce et de la sécurité.

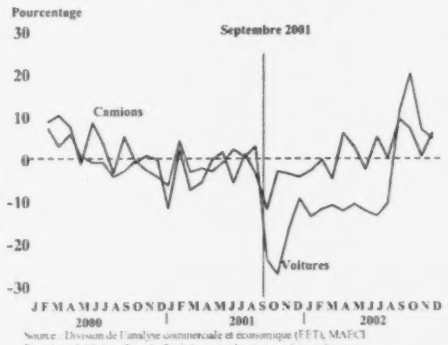
La principale répercussion des nouvelles exigences en matière de sécurité, après le 11 septembre, sur les flux de commerce et d'investissement du Canada se fera sentir à la frontière du pays avec les États-Unis. Il peut y avoir certains frais directement liés à la sécurité, par exemple la taxe de sécurité perçue aux aéroports et le coût du personnel supplémentaire affecté à la surveillance des frontières. Cependant, la plupart des coûts d'une sécurité accrue pour les négociants se présenteront sous la forme de délais accrus aux points de passage terrestre de la frontière. Non seulement les délais imposeront-ils un coût, mais ce qui pourrait être plus important, c'est l'incertitude associée à ces délais.

Les délais réels plus importants et l'incertitude associée à la variabilité de ces périodes d'attente (tant les fluctuations à court terme que l'incertitude à plus long terme quant à la nature future de la frontière) imposeront un obstacle ressemblant à des droits tarifaires tant sur les importations d'intrants intermédiaires ou de produits finals destinés à la consommation que sur les exportations. Cependant, contrairement à un droit tarifaire, les délais d'attente et l'incertitude n'engendrent aucune recette pour le gouvernement, mais représentent une perte sèche pour l'économie. Une partie de cette perte sera assumée par les consommateurs sous forme de prix plus élevés, tandis qu'une autre partie sera absorbée par les négociants eux-mêmes. C'est pour cette raison qu'il est prioritaire que les gouvernements tant canadien qu'américain réduisent au minimum ces pertes tout en maintenant le niveau souhaité de sécurité. Il y a par ailleurs un certain nombre d'initiatives que les négociants peuvent prendre afin de minimiser l'impact des frictions à la frontière.

Les négociants peuvent choisir d'accroître leurs stocks. Le fait de détenir ces stocks comporte lui-même un coût et ce coût doit être comparé à celui qui représente un délai possible à la frontière sur la production. Outre la détention de stocks supplémentaires, on pourrait envisager d'autres méthodes de réduire les coûts imposés par les délais d'attente à la frontière. Parmi ceux-ci, il y a : a) chercher à faire coïncider les expéditions transfrontières avec les périodes où les délais d'attente sont les plus courts; b) déplacer les expéditions vers les postes frontaliers où les délais d'attente sont les plus courts; et c) changer de mode de transport afin de réduire au minimum les délais d'attente. Toutes ces méthodes exigeraient une connaissance des délais d'attente à la frontière. L'Agence des douanes et du revenu du Canada publie maintenant sur son site Web les délais d'attente moyens aux principaux points de passage à la frontière à trois heures d'intervalle et, depuis peu, à une heure d'intervalle. Les données sur les délais d'attente à la frontière devraient, dans une certaine mesure, traduire le fait que les entreprises ajustent leur comportement afin de réduire au minimum l'incidence de ces délais sur leurs activités.

Évolution du nombre de véhicules franchissant la frontière

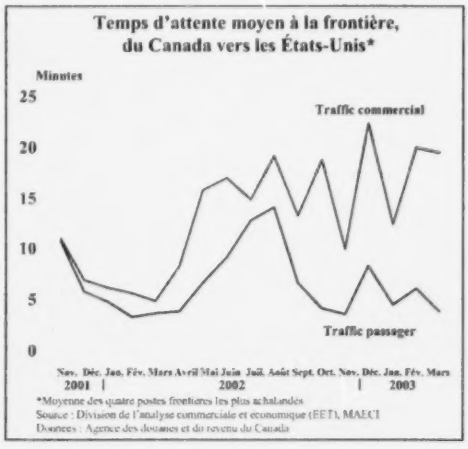
Changement en pourcentage par rapport au même mois l'année précédente



Source : Division de l'analyse commerciale et économique (FETA, MAECI
Données : Statistique Canada, Statistiques sur les voyages internationaux

Premièrement, nous constatons que l'augmentation des délais à la frontière pour la circulation commerciale pourrait avoir été partiellement compensée par une réduction du trafic de voyageurs. Une grande partie du trafic transfrontalier entre le Canada et les États-Unis est constituée de voitures et d'autres véhicules. En fait, plus de 80 p. 100 du trafic transfrontalier en 2001 s'est fait en voitures et par d'autres véhicules. Et même si le camionnage a augmenté de façon substantielle, le nombre de voitures est en déclin constant depuis le sommet de 100 millions de passages par an enregistré en 1991; ce nombre a chuté pour s'établir à moins de 70 millions de passages-voitures en 2001. Cela a eu pour effet de réduire le nombre total de passages de véhicules sur la période de 86 millions à 78 millions. Le nombre de passages de voitures est aussi beaucoup plus également réparti entre les divers postes frontaliers que le nombre de passages de camions. À titre d'exemple, le pont Ambassador accapare le quart de tous les passages de camions, mais seulement 12 p. 100 des passages de voitures; de même, les cinq plus importants postes de passages de la frontière entre le Canada et les États-Unis représentent une part plus modeste de 46,7 p. 100 du nombre total de passages-voitures.

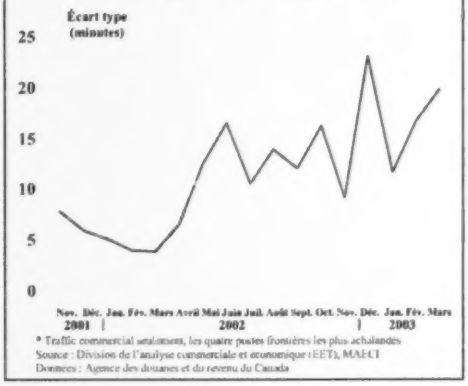
Les données indiquent également que le trafic de voyageurs est plus sensible aux délais d'attente que la circulation commerciale. La circulation commerciale peut se prêter à des modifications d'horaires à brève échéance, mais elle nécessite des préavis beaucoup plus long pour permettre un changement de mode de transport ou pour prendre d'autres arrangements. Le trafic de voyageurs, par contre, réagit rapidement aux nouvelles relatives à la sécurité accrue à la frontière. Cela ressort de la figure ci-contre, qui montre l'évolution mensuelle de la circulation transfrontière de véhicules sur une période de trois ans. Comme on peut le voir clairement, en septembre 2001, le nombre de voitures et de camions a baissé sensiblement au lendemain des événements tragiques du 11 septembre. Même si le camionnage a diminué de 12 p. 100 par rapport au même mois l'année précédente, le nombre de voitures a diminué du double de ce niveau. Et même si le nombre de camions franchissant la frontière est rapidement retourné à des niveaux relativement normaux, le nombre de voitures traversant la frontière est demeuré léthargique pendant près d'une année. La différence au niveau de la sensibilité aux questions de sécurité et de délais peut se traduire par des délais d'attente sensiblement réduits à la frontière pour la circulation commerciale, aux points de passage où les véhicules commerciaux et de voyageurs ne sont pas séparés, ou encore là où les ressources peuvent être déplacées entre ces deux modes de transport. Il importe de noter que cette solution ne va pas sans imposer des coûts. La réduction du trafic de voyageurs transfrontières suppose un changement de comportement qui ne se serait pas produit dans d'autres circonstances et qui pourrait comporter une perte de bien-être. Il pourrait aussi y avoir des conséquences significatives sur les localités frontalières, et en particulier les fournisseurs de services qui profitent du trafic transfrontalier.



Il est difficile de préciser l'incidence des mesures de sécurité accrues à la frontière sur le temps requis pour franchir la frontière. Les données sur les délais d'attente ne sont recueillies que depuis novembre 2001. Comme on peut le voir à la figure ci-contre, les délais d'attente pour les véhicules commerciaux aux quatre postes frontaliers les plus achalandés semblent avoir diminué à la fin de 2001 et au début de 2002, mais ils ont commencé à augmenter à nouveau par la suite. Depuis, on observe d'importantes fluctuations dans les délais d'attente mensuels moyens, mais aucune tendance manifeste à la hausse. Il importe de noter également que le délai d'attente moyen, bien que plus élevé depuis le milieu de 2002, n'est toujours que de 15 à 16 minutes, avec des fluctuations ne dépassant pas 6 minutes dans un sens ou dans l'autre.

Les moyennes mensuelles peuvent être quelque peu trompeuses, parce que les délais d'attente peuvent fluctuer considérablement d'un jour à l'autre, ou même d'heure en heure. La seconde figure fait voir l'écart type, qui est une mesure de volatilité, des délais d'attente quotidiens moyens aux quatre postes de passage à la frontière les plus achalandés, pour le trafic commercial. Le profil ne diffère pas tellement à celui des délais d'attente moyens, mais il montre qu'il peut y avoir une volatilité importante d'un jour à l'autre, même si la moyenne s'établit autour de 14 minutes. La mesure véritable de la volatilité consisterait à faire des observations semblables à un niveau encore plus détaillé, mais cela déborde de la portée de la présente analyse.

Variabilité du temps d'attente à la frontière, du Canada vers les États-Unis*



* Trafic commercial seulement, les quatre postes frontières les plus achalandés
Source : Division de l'analyse commerciale et économique (EET), MAECI
Données : Agence des douanes et du revenu du Canada

Les tentatives faites pour mesurer les délais d'attente, dans ce contexte, fournissent une approximation grossière des coûts à la frontière. Une mesure plus directe de ces coûts peut être obtenue à l'aide des données de l'International Trade Commission des États-Unis sur les coûts d'importation, de transport et d'assurance (les coûts ITA). Le graphique ci-contre montre les coûts d'ITA sur les importations canadiennes aux États-Unis en proportion des importations aux États-Unis en provenance du Canada. Comme on peut le voir, il y a une tendance à la baisse évidente pour les cinq années et demie précédant septembre 2001, point auquel ces frais amorcent une tendance à la hausse. Les frais d'ITA ont augmenté de 0,18 point de pourcentage, c'est-à-dire de 12,4 p. 100, depuis le début de septembre 2001[16]. Les frais d'ITA devraient englober les mesures prises par les exportateurs pour changer de mode de transport, de port ou d'horaire de franchissement de la frontière, parce que ces éléments seraient pris en compte dans les coûts de transport. Il est important de noter, toutefois, que les coûts d'ITA peuvent être influencés par des facteurs non liés à la sécurité. Si, au niveau agrégé, il semble y avoir une relation étroite avec la sécurité à la frontière, à un niveau plus désagrégé, la plupart de ces coûts accrus visent les ressources et les produits connexes, qui ne devraient pas être touchés aussi directement par les préoccupations en matière de sécurité.

L'incidence la plus marquée des frictions accrues à la frontière pourrait ne pas se faire sentir sur les échanges commerciaux, mais plutôt sur l'investissement étranger direct (IED). Cet effet pourrait toucher notamment la capacité du Canada d'attirer des investissements nouveaux et de maintenir les investissements déjà en place et pourrait même englober les efforts faits pour convaincre les sociétés canadiennes de demeurer au Canada. Les délais d'attente accrus contribueraient, en théorie et en pratique, à réduire l'incitation pour

[16] Calculés sur la base de la moyenne trimestrielle afin de réduire la volatilité mensuelle.

les entreprises qui desservent l'économie américaine à s'établir au Canada. Tout délai d'attente (ou toute augmentation de la variabilité des délais d'attente) réduit l'avantage de s'établir au Canada. Il est encore trop tôt pour déterminer si les préoccupations à l'égard de la frontière ont eu ou auront un effet sur l'IED au Canada, mais les gouvernements du Canada et des États-Unis ont collaboré et mis en œuvre un plan d'action en trente points pour tenter de résoudre la question des frictions frontalières, et ils poursuivront leurs efforts de collaboration afin de réduire au minimum l'incidence des frictions frontalières sur les deux économies[17].

Frais d'importation, de transport et d'assurance, en pourcentage du total des importations américaines du Canada

Source : Division de l'analyse commerciale et économique (FET), MAECI
Données : U.S. International Trade Commission

[17] Pour plus d'informations sur les effets des mesures de sécurité accrues à la frontière, voir Carolyn Lloyd, « Le commerce sécuritaire remplace-t-il le libre-échange? », *Recherche en politique commerciale 2003*, ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, mai 2003. Pour plus de détails sur le plan d'action en trente points, voir le site Web du gouvernement du Canada à www.canada.gc.ca.

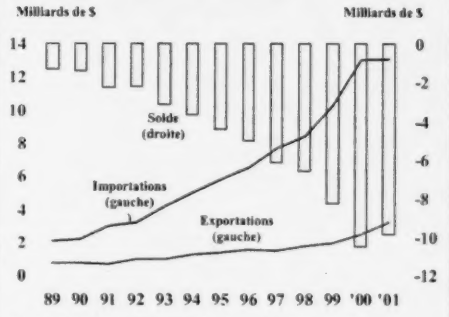
Canada-Mexique

3.1 LES ÉCHANGES COMMERCIAUX

Les échanges commerciaux entre le Canada et le Mexique se sont accélérés au cours de la dernière décennie et les exportations vers ce pays ont presque doublé. Toutefois, l'augmentation la plus importante est survenue du côté des importations, qui ont presque quintuplé. En outre, même si les exportations canadiennes au Mexique demeurent relativement modestes, totalisant seulement 3,2 milliards de dollars en 2001, soit 0,7 p. 100 de nos exportations totales, le Mexique est devenu l'une de nos premières sources d'importation, avec un total de 13,1 milliards de dollars, soit 3,1 p. 100 de l'ensemble de nos importations[18].

Figure 3.1.1

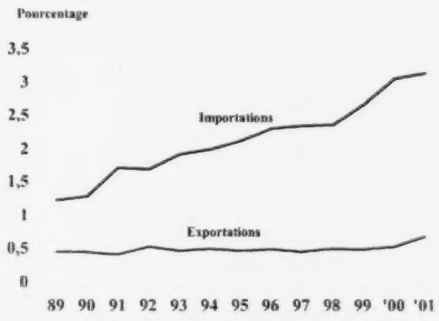
Commerce des biens et services Canada-Mexique



Source : Division de l'analyse commerciale et économique (EET), MAECI
Données : Statistique Canada

Figure 3.1.2

Part du Mexique dans le commerce des biens et services du Canada



Source : Division de l'analyse commerciale et économique (EET), MAECI
Données : Statistique Canada

Le Canada semble avoir un déficit important et croissant avec le Mexique, atteignant 9,9 milliards de dollars en 2001, soit plus de quatre fois la valeur de nos exportations vers ce pays. Il est important de noter, toutefois, que les statistiques sur le commerce des marchandises entre le Canada et le Mexique pourraient souffrir d'un important problème lié aux transbordements[19].

[18] Les données sur le commerce des services du Canada avec le Mexique pour 1989 ont été produites sur requête spéciale par Statistique Canada de manière à pouvoir être comparées aux données postérieures à 1989; par conséquent, elles ne correspondent pas aux données déjà publiées.

[19] Veuillez consulter l'encadré spécial sur les transbordements plus loin dans le présent rapport.

Tableau 3.1

Commerce des biens et services, Canada – Mexique

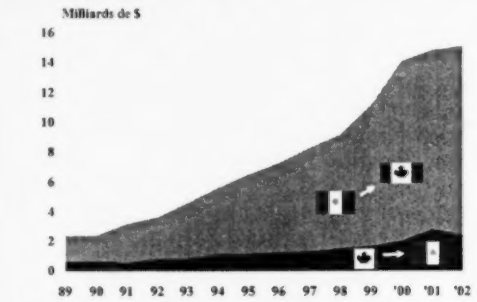
	Millions de dollars courants			TCAC*, %			Part du total mondial, %		
	1989	1994	2000	1989-1994	1994-2000	1989-2000	1989	1994	2000
Exportations	733	1 269	3 208	11,59	14,17	13,09	0,44	0,49	0,67
Importations	2 042	4 983	13 067	19,53	14,76	16,73	1,21	1,98	3,13
Solde	-1 309	-3 715	-9 860	s.o.	s.o.	s.o.	327,25	-43,04	-15,78

* Taux de croissance annuel composé.
Source : Statistique Canada, *Balance des paiements*.

3.2 LE COMMERCE DES MARCHANDISES

Figure 3.2.1

Exportations et importations de marchandises Canada-Mexique



Source : Division de l'analyse commerciale et économique (EET), MAECI
Données : Statistique Canada, sur la base des statistiques douanières

Le commerce des marchandises du Canada avec le Mexique demeure toujours relativement restreint, ne représentant que 0,6 p. 100 des exportations du Canada et un peu plus de 3,6 p. 100 des importations en provenance de ce pays pour 2002[20]. Mais ces échanges se sont développés rapidement : entre 1989 et 2002, les exportations ont crû à un rythme annuel moyen de 10,8 p. 100 pour atteindre 2,4 milliards de dollars; les importations ont augmenté beaucoup plus rapidement, soit à un taux annuel de 16,7 p. 100, pour s'établir à 12,7 milliards de dollars. La croissance beaucoup plus rapide des importations a fait en sorte que le déficit commercial du Canada avec le Mexique a bondi de 1,1 milliard de dollars en 1989 à 10,3 milliards de dollars en 2002[21].

Les importations canadiennes du Mexique ont augmenté de façon assez constante entre 1990 et 1998 et, même si le rythme s'est accéléré entre 1998 et 2000, la progression a ralenti considérablement depuis. Tout en ne croissant pas aussi rapidement que les importations, les exportations canadiennes au Mexique ont suivi à peu près la même tendance. Il est intéressant de noter que ni les effets de la mise en place de l'ALÉNA ni ceux de la crise du peso mexicain – deux événements survenus en 1994 – ne ressortent des données sur le commerce canado-mexicain, bien que l'on puisse soutenir que l'annonce des négociations du premier ait pu avoir contribué au renforcement des liens commerciaux avant meme l'application de l'accord. Le fait qu'une part importante des importations canadiennes du Mexique en 2002 entrent dans la catégorie des Véhicules automobiles et celle des Machines et du matériel électronique – produits par des entreprises sous contrôle étranger qui ont progressivement migré vers le Mexique et mis un certain temps à faire démarrer leurs opérations mexicaines – pourrait corroborer jusqu'à un certain point l'argument voulant que les accords commerciaux aient eu un effet décalé sur le commerce. Dans le cas du Mexique, il semble y avoir eu un effet plus immédiat sur les flux d'investissement étranger direct.

[20] Les exportations pourraient être sous-estimées en raison d'un problème de transbordement qui attribute, à tort, une partie des exportations canadiennes aux États-Unis plutôt qu'à leur destination finale au Mexique. Veuillez consulter l'encadré spécial sur les transbordements.

[21] La part élevée des échanges commerciaux du Canada représentée par les États-Unis a pour effet de minimiser le rôle des autres partenaires commerciaux. En termes de rang, le Mexique a vu sa part des exportations canadiennes passer de la 16e place en 1990 à la 6e place en 2002, et sa part des importations canadiennes passer de la 9e à la 4e place.

Tableau 3.2

Commerce des marchandises, Canada – Mexique

	Millions de dollars courants			TCAC*, %			Part du total mondial, %		
	1989	1994	2002	1989-1994	1994-2002	1989-2002	1989	1994	2002
Exportations	638	1 084	2 412	11,16	10,52	10,77	0,46	0,48	0,61
Importations	1 708	4 525	12 708	21,52	13,78	16,69	1,26	2,23	3,64
Solde	-1 070	-3 442	-10 296	s.o.	s.o.	s.o.	-30,47	-15,00	-21,69

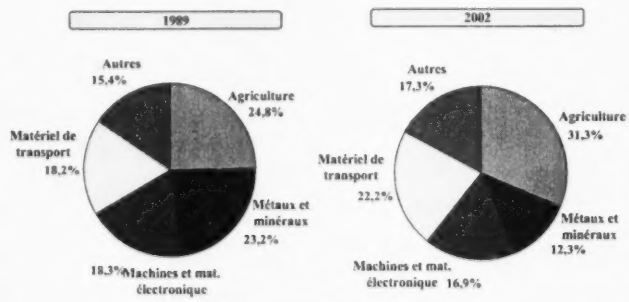
* Taux de croissance annuel composé.
Source : Statistique Canada, *Base douanière*.

Les produits agricoles détiennent la part la plus importante des exportations du Canada au Mexique, soit 31,3 p. 100 en 2002; c'est aussi le secteur qui a enregistré la croissance la plus rapide parmi les produits exportés en quantité significative au Mexique[22]. L'Agriculture et le Matériel de transport sont les deux seules grandes catégories d'exportations dont la part relative ait augmenté depuis 1989. Pris conjointement, le secteur des Machines et du matériel électronique et celui du Matériel de transport représentaient près des trois quarts de nos importations du Mexique en 2002, ce qui constituait une légère hausse par rapport au niveau de 65 p. 100 observé en 1989. Pour l'essentiel, cette augmentation est attribuable au Matériel de transport, dont la part est passée de 17,7 p. 100 en 1989 à 29,3 p. 100 en 2002, plaçant ce secteur au second rang derrière celui des Produits manufacturés divers en termes de croissance globale.

Le Canada et le Mexique échangent à peu près les mêmes produits (au niveau agrégé), notamment dans les secteurs de l'Agriculture, celui des Métaux et minéraux, celui des Machines et du matériel électronique et celui du Matériel de transport. Dans ce contexte, il est intéressant de noter que le Canada enregistre un déficit commercial avec le Mexique dans chacun de ces secteurs, sauf l'Agriculture. Il est aussi intéressant de signaler que c'est uniquement dans le secteur de l'Agriculture que le Mexique représente plus de 1 p. 100 des exportations totales du Canada

Figure 3.2.2

Répartition par industrie des exportations canadiennes de marchandises au Mexique



Source : Division de l'analyse commerciale et économique (IEET), MAECI
Données : Statistique Canada, sur la base des statistiques douanières

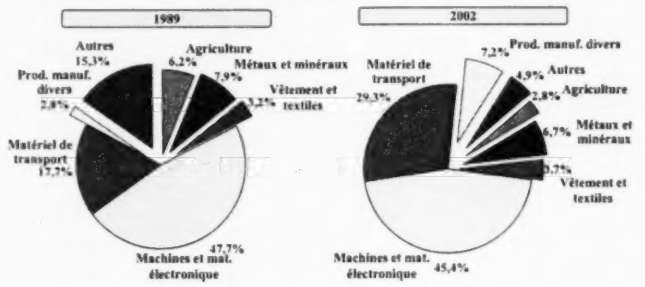
[22] Veuillez consulter l'appendice qui renferme une définition des secteurs.

(3,5 p. 100 en 2002), tandis qu'il est à l'origine de plus de 1 p. 100 de nos importations dans sept secteurs sur onze et qu'il détient une part relativement élevée dans deux secteurs d'importations considérés comme étant de « haute technologie », les Machines et le matériel électronique et le Matériel de transport, ainsi que dans la catégorie générale des Produits manufacturés divers.

À un niveau plus désagrégé, on observe des différences significatives dans la nature des produits provenant du Canada et du Mexique. À titre d'exemple, Il y a un volume assez considérable d'échanges de produits de l'automobile, dans les deux directions, entre le Canada et le Mexique. Au niveau du Système harmonisé (SH) à six chiffres, 43,2 p. 100 des importations du Canada entrent dans la catégorie SH 870223 (Voitures avec un moteur dont la cylindrée varie entre 1 500 et 3 000 cc), tandis que 22,9 p. 100 de nos exportations entrent dans la même catégorie. Cela est probablement attribuable au fait que des modèles différents de voitures sont produits dans chaque pays, par exemple Volkswagen qui ne produit qu'au Mexique et qui exporte ensuite au Canada.

Figure 3.2.3

Répartition par industrie des importations canadiennes de marchandises du Mexique



Source : Division de l'analyse commerciale et économique (EET), MAECI
Données : Statistique Canada, sur la base des statistiques douanières

Tableau 3.2.1

Commerce des marchandises, Canada – Mexique, par produit

	Millions de dollars courants			TCAC*, %			Part du total mondial, %		
	1989	1994	2002	1989-1994	1994-2002	1989-2002	1989	1994	2002
Exportations									
Agriculture	159	360	750	17,84	9,60	12,70	1,68	2,53	3,52
Aliments et boissons	1	6	19	32,10	15,78	21,81	0,07	0,15	0,21
Métaux et minéraux	148	135	295	-1,80	10,22	5,43	0,48	0,31	0,35
Produits chimiques	7	20	99	22,70	22,35	22,48	0,12	0,21	0,59
Plastiques et caoutchouc	14	19	49	7,10	12,38	10,32	0,39	0,28	0,30
Vêtement et textiles	10	36	41	28,64	1,48	11,17	0,58	1,01	0,53
Bois et papier	38	91	133	19,25	4,90	10,21	0,16	0,27	0,29
Machines et mat. électron.	117	176	405	8,57	10,95	10,03	0,62	0,54	0,71
Matériel de transport	116	196	530	11,05	13,22	12,38	0,33	0,33	0,53
Prod. manufacturés divers	2	13	44	51,77	16,32	28,85	0,08	0,31	0,42
Transactions spéciales	27	30	29	2,56	-0,43	0,71	0,49	0,21	0,10
Importations									
Agriculture	106	186	351	11,81	8,25	9,60	2,19	2,66	2,99
Aliments et boissons	24	36	165	8,61	20,94	16,04	0,71	0,64	1,65
Métaux et minéraux	135	326	857	19,27	12,84	15,27	0,73	1,31	1,83
Produits chimiques	13	49	186	29,81	18,26	22,58	0,18	0,37	0,68
Plastiques et caoutchouc	8	27	163	26,35	25,48	25,81	0,15	0,29	0,91
Vêtement et textiles	55	78	477	7,18	25,50	18,11	0,76	0,80	3,10
Bois et papier	6	16	78	19,15	22,34	21,10	0,13	0,20	0,56
Machines et mat. électron.	815	1 716	5 778	16,06	16,39	16,26	1,85	2,46	5,32
Matériel de transport	302	1 748	3 721	42,10	9,90	21,32	0,96	4,11	4,86
Prod. manufacturés divers	33	331	919	58,22	13,61	29,04	0,97	5,33	8,10
Transactions spéciales	209	15	25	-40,56	6,17	-15,06	4,29	0,22	0,28

* Taux de croissance annuel composé.
Source : Statistique Canada, *Base douanière*.

Une désagrégation détaillée de la catégorie des Machines et du matériel électronique et de celle des Instruments spéciaux est encore plus révélatrice. À première vue, il semblerait qu'une part élevée des exportations mexicaines entrent dans ces deux catégories de produits de « haute technologie ». Cependant, à un niveau plus désagrégé, on constate que les exportations du Mexique sont concentrées dans des produits à moins grande valeur ajoutée de ces catégories, par exemple les ensembles de câbles d'allumage et les thermostats, ou les montages de produits non fabriqués au Canada, comme les téléviseurs. Par contre, les exportations canadiennes au Mexique ont plus de chance d'entrer dans la catégorie « haute technologie », par exemple le matériel de télécommunications.

Figure 3.2.4

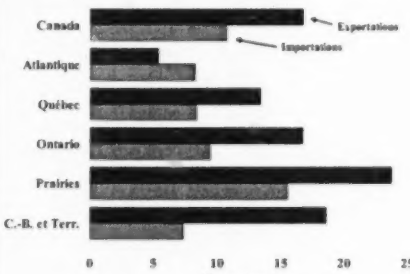
Détail du commerce des marchandises Canada-Mexique, certaines catégories

Importations canadiennes du Mexique			Exportations canadiennes au Mexique		
SH à 6 chiffres	**Description**	**Part**	**SH à 6 chiffres**	**Description**	**Part**
	Véhicules automobiles				
870223	Automobiles avec moteur d'une cylindrée de 1 500 à 3 000 cc	43,2%	870223	Pièces de véhicules automobiles, n.c.a.	27,1%
870431	Camions dont le PNBV est inférieur à 5 tonnes	14,4%	870431	Automobiles avec moteur d'une cylindrée supérieure à 3 000 cc	22,9%
870224	Automobiles avec moteur d'une cylindrée supérieure à 3 000 cc	10,7%	870224	Transmissions pour automobiles	15,8%
	Machines et matériel électrique				
852520	Ensembles de câbles d'allumage	18,7%	851790	Pièces d'appareils électriques pour systèmes téléphoniques filaires	9,4%
852812	Téléviseurs	16,2%	852520	Appareils de transmission incorporant un appareil récepteur	9,3%
	Instruments spéciaux				
903289	Appareils de régulation ou de contrôle automatiques, n.c.a.	41,4%	903290	Pièces d'instruments de régulation ou de contrôle automatiques	27,4%
903210	Thermostats	7,2%	903180	Instruments de mesure ou de vérification	12,6%

Les Prairies sont la région ayant connu la croissance la plus rapide des exportations au Mexique entre 1989 et 2002 et cela, par une marge considérable : les exportations au Mexique en provenance des Prairies ont augmenté à un taux près de deux fois supérieur à la moyenne canadienne. En 2002, les Prairies ont ainsi fourni 34,3 p. 100 des exportations canadiennes au Mexique – la seule région canadienne dont la part ait augmenté. Mais le Mexique a toujours constitué un important marché d'exportation pour les Prairies. En 1989, 19,8 p. 100 des exportations canadiennes au Mexique provenaient des Prairies, ce qui était davantage que le Québec, même si les Prairies exportent moins de la moitié de la valeur globale des exportations du Québec.

Figure 3.2.5

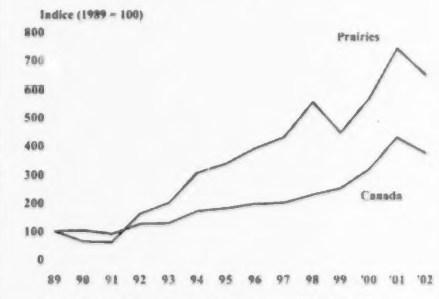
Commerce des régions canadiennes avec le Mexique, croissance annuelle des exportations et des importations, 1989-2002



Source : Division de l'analyse commerciale et économique (EET), MAECI
Données : Statistique Canada

Figure 3.2.6

Croissance des exportations canadiennes de marchandises au Mexique

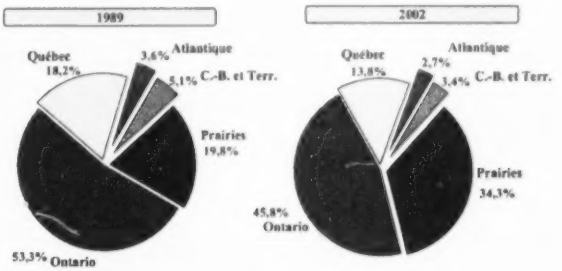


Source : Division de l'analyse commerciale et économique (EET), MAECI
Données : Statistique Canada, sur la base des statistiques douanières

L'Ontario domine les importations en provenance du Mexique, ayant reçu 83,6 p. 100 de toutes les importations de ce pays en 2002. Le Québec, par contre, ne détient qu'une part relativement modeste des importations venant du Mexique, soit seulement 5,3 p. 100. La région de l'Atlantique détient aussi une part relativement limitée des importations du Mexique. Comme pour les exportations, les Prairies dominent au chapitre de la croissance, avec un taux sensiblement plus élevé que la moyenne canadienne; les Prairies et la Colombie-Britannique sont les deux seules régions dont la part ait augmenté entre 1989 et 2002.

Figure 3.2.7

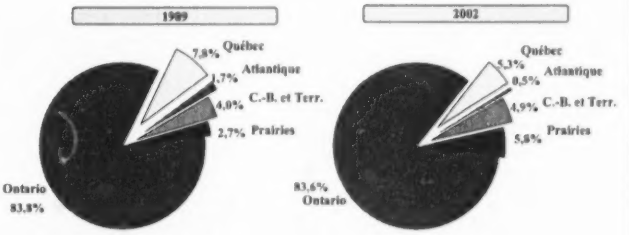
Répartition par région des exportations canadiennes de marchandises au Mexique



Source : Division de l'analyse commerciale et économique (FET), MAECI
Données : Statistique Canada, sur la base des statistiques douanières

Figure 3.2.8

Répartition par région des importations canadiennes de marchandises du Mexique



Source : Division de l'analyse commerciale et économique (FET), MAECI
Données : Statistique Canada, sur la base des statistiques douanières

Les deux catégories d'exportations les plus importantes, celle du Bois et du papier et celle des Métaux et minéraux, accaparent 79,0 p. 100 des exportations de la Colombie-Britannique et des Territoires vers le Mexique. La part conjointe de ces deux secteurs de ressources a ainsi augmenté depuis 1989, où elle s'établissait à 73,0 p. 100; la part des Métaux et les minéraux a augmenté tandis que celle du Bois et du papier a diminué. Le secteur des Machines et du matériel électronique, le troisième secteur d'exportation en importance, a vu sa part diminuer de façon spectaculaire, celle-ci passant de 18,6 p. 100 en 1989 à 9,0 p. 100 en 2002.

Tableau 3.2.2

Commerce des marchandises, Canada – Mexique, par région canadienne

	Millions de dollars courants			TCAC*, %			Part du Canada, %		
	1989	1994	2002	1989-1994	1994-2002	1989-2002	1989	1994	2002
Exportations									
C.-B. et Territoires	33	77	82	18,82	0,68	7,30	5,11	7,13	3,41
Prairies	126	385	822	24,95	9,96	15,50	19,78	35,50	34,33
Ontario	340	428	1 097	4,69	12,49	9,43	53,27	39,48	45,81
Québec	116	171	330	7,98	8,57	8,35	18,21	15,75	13,76
Atlantique	23	23	65	0,03	13,66	8,21	3,63	2,14	2,70
Importations									
C.-B. et Territoires	68	169	617	20,04	17,60	18,53	3,96	3,73	4,86
Prairies	46	90	731	14,37	29,90	23,69	2,70	1,99	5,75
Ontario	1 432	3 965	10 619	22,59	13,11	16,66	83,84	87,61	83,60
Québec	133	251	678	13,50	13,24	13,34	7,80	5,54	5,34
Atlantique	29	51	57	12,03	1,35	5,33	1,70	1,13	0,45

* Taux de croissance annuel composé.
Source : Statistique Canada, *Base douanière*.

Bien que les exportations de la Colombie-Britannique au Mexique se soient légèrement déplacées vers des produits plus axés sur les ressources, les importations de cette région en provenance du Mexique ont nettement évolué en direction opposée. Ainsi, le secteur des Machines et du matériel électronique a vu sa part des importations de la Colombie-Britannique provenant du Mexique passer de 25,6 p. 100 en 1989 à 39,2 p. 100 en 2002. De plus, le Matériel de transport est devenu le second plus important secteur d'importation, passant de seulement 1,1 p. 100 en 1989 à 21,9 p. 100 en 2002. Durant la même période, la part des importations agricoles du Mexique a chuté de 41,8 p. 100 à 12,2 p. 100.

Comme nous l'avons déjà indiqué, les Prairies affichent, de loin, la meilleure performance sur le plan des exportations au Mexique. Le principal facteur à l'origine de cette bonne tenue des Prairies sur le marché d'exportation au Mexique est l'augmentation spectaculaire des exportations de produits agricoles, qui ont grimpé de plus de 700 p. 100 pour passer de 83,8 millions de dollars en 1989 à 677,5 millions de dollars en 2002. Cette hausse s'explique en partie par l'essor général des exportations de produits agricoles au Mexique, mais aussi par une meilleure performance des Prairies dans ce secteur par rapport au reste du Canada. En 1989, 52,9 p. 100 des exportations agricoles du Canada au Mexique venaient des Prairies; en 2002, la proportion atteignait 90,4 p. 100.

Le profil des importations de la région des Prairies ressemble à celui de la Colombie-Britannique, alors que le secteur des Machines et du matériel électronique et celui du Matériel de transport ont vu leur part augmenter rapidement pour dominer les importations en provenance du Mexique.

Même si l'Ontario n'a pas montré une performance aussi spectaculaire que celle des Prairies au chapitre des exportations vers le Mexique, elle s'est néanmoins bien tirée d'affaire et, contrairement aux autres régions canadiennes, ses exportations n'ont pas été dominées par des produits axés sur les ressources. Plutôt, ce sont les secteurs du Matériel de transport, avec une part de 47,7 p. 100, et celui des Machines et du matériel électronique, avec une part de 27,3 p. 100, qui ont dominé les exportations ontariennes au Mexique. Le secteur des Métaux et minéraux, à 9,9 p. 100, est le troisième plus important secteur d'exportation de l'Ontario au Mexique, mais la part détenue par ce secteur a régressé puisqu'elle était de 25,6 p. 100 en 1989.

Les Machines et le matériel électronique et le Matériel de transport sont aussi les deux plus importants secteurs d'exportation du Mexique vers l'Ontario. Cependant, l'Ontario importe du Mexique 4,6 milliards de dollars de plus en Machines et en matériel électronique et 2,9 milliards de dollars de plus en Matériel de transport qu'il n'en exporte vers ce pays. Une bonne partie de ces importations sont probablement des intrants intermédiaires qui sont ensuite réexportés vers les États-Unis. Ces deux secteurs représentent 78,6 p. 100 des importations ontariennes du Mexique.

Le secteur des Métaux et des minéraux représentait 43,8 p. 100 des exportations du Québec au Mexique en 2002, en hausse par rapport au niveau de 8,5 p. 100 observé en 1989. Curieusement, une quantité presque identique d'importations en provenance du Mexique entrait dans la même catégorie. Le secteur des Produits chimiques et celui des Machines et du matériel électronique, avec des parts respectives de 24,0 p. 100 et 14,8 p. 100, accaparent la plus grande partie du reste des exportations du Québec au Mexique, les deux ayant fait des gains à partir d'une part très modeste en 1989. Les exportations dans le secteur du Matériel de transport sont tombées presque à zéro, en termes absolus et relatifs, tandis que celles du secteur de l'Agriculture n'ont pas réussi à croître en termes absolus et ont ainsi vu leur part reculer dans le commerce Québec-Mexique.

Comme nous l'avons déjà noté, les importations du Québec provenant du Mexique sont largement constituées de produits du secteur des Métaux et minéraux, mais le secteur des Machines et du matériel électronique détient aussi une part élevée des importations venant de ce pays.

Pour l'essentiel, les exportations de la région de l'Atlantique au Mexique entrent dans le secteur du Bois et du papier, tandis que la plus grande partie des importations de cette région sont réparties à peu près également entre les secteurs des Métaux et minéraux et des Machines et du matériel électronique.

Tableau 3.2.2.1

Commerce des marchandises, Colombie-Britannique et Territoires – Mexique, par produit

	Millions de dollars courants			TCAC*, %			Part du Canada, %		
	1989	1994	2002	1989-1994	1994-2002	1989-2002	1989	1994	2002
Exportations									
Agriculture	1,7	2,6	7,2	9,64	13,45	11,97	1,04	0,73	0,96
Aliments et boissons	0,5	0,9	0,3	10,06	-11,94	-4,05	37,25	14,95	1,67
Métaux et minéraux	2,6	39,6	24,3	71,83	-5,93	18,60	1,78	29,25	8,24
Produits chimiques	0,0	3,4	0,8	n.d.	-16,54	n.d.	0,08	17,28	0,81
Plastiques et caoutchouc	0,0	0,0	0,1	-15,24	29,83	10,19	0,23	0,07	0,23
Vêtement et textiles	0,1	0,1	0,0	0,23	-14,99	-9,43	0,85	0,24	0,06
Bois et papier	21,2	22,1	40,1	0,86	7,73	5,03	56,18	24,31	30,06
Machines et mat. électron.	6,1	1,4	7,3	-25,03	22,59	1,47	5,20	0,82	1,81
Matériel de transport	0,3	4,9	0,2	74,71	-34,55	-4,52	0,26	2,49	0,03
Prod. manufacturés divers	0,1	1,8	0,5	98,28	-15,86	17,00	3,62	13,78	1,03
Transactions spéciales	0,0	0,4	0,7	58,32	8,87	25,74	0,14	1,25	2,56
Importations									
Agriculture	28,3	40,0	75,3	7,21	8,21	7,82	26,55	21,52	21,46
Aliments et boissons	2,0	3,8	25,1	13,63	26,41	21,33	8,54	10,70	15,25
Métaux et minéraux	13,1	21,7	83,9	10,59	18,39	15,33	9,73	6,67	9,79
Produits chimiques	1,0	1,2	2,8	5,19	10,88	8,66	7,22	2,52	1,51
Plastiques et caoutchouc	0,1	0,9	5,5	47,78	25,51	33,65	1,53	3,34	3,35
Vêtement et textiles	2,4	3,5	14,6	7,44	19,56	14,75	4,44	4,50	3,05
Bois et papier	0,4	2,3	8,5	39,79	17,90	25,88	6,57	14,61	10,87
Machines et mat. électron.	17,3	29,7	241,9	11,33	30,00	22,48	2,13	1,73	4,19
Matériel de transport	0,7	57,6	135,0	139,92	11,25	49,51	0,24	3,29	3,63
Prod. manufacturés divers	0,9	6,2	23,5	47,01	18,22	28,56	2,69	1,86	2,56
Transactions spéciales	1,3	1,8	1,2	6,40	-5,32	-0,97	0,63	11,58	4,63

* Taux de croissance annuel composé.
Source : Statistique Canada, *Base douanière*.

Tableau 3.2.2.2

Commerce des marchandises, Prairies – Mexique, par produit

	Millions de dollars courants			TCAC*, %			Part du Canada, %		
	1989	1994	2002	1989-1994	1994-2002	1989-2002	1989	1994	2002
Exportations									
Agriculture	83,8	320,7	677,5	30,79	9,80	17,44	52,86	89,02	90,36
Aliments et boissons	0,3	0,3	4,3	-4,98	42,08	21,71	22,91	4,41	22,68
Métaux et minéraux	30,5	19,5	6,3	-8,51	-13,19	-11,42	20,54	14,42	2,14
Produits chimiques	0,0	6,2	5,8	n.d.	-0,69	n.d.	0,67	31,17	5,87
Plastiques et caoutchouc	0,6	4,4	16,2	51,09	17,72	29,58	4,07	22,72	32,95
Vêtement et textiles	0,2	0,0	19,8	-52,65	n.d.	44,32	1,64	0,01	48,85
Bois et papier	2,3	25,2	33,5	61,87	3,63	23,02	6,01	27,70	25,11
Machines et mat. électron.	1,3	7,9	47,8	42,66	25,25	31,68	1,14	4,48	11,81
Matériel de transport	0,0	0,1	4,2	n.d.	53,41	n.d.	0,02	0,07	0,80
Prod. manufacturés divers	0,0	0,3	1,9	n.d.	26,15	n.d.	0,00	2,26	4,32
Transactions spéciales	7,3	0,1	4,5	-57,42	60,41	-3,69	27,39	0,34	15,33
Importations									
Agriculture	20,5	32,9	64,9	9,87	8,87	9,25	19,30	17,69	18,52
Aliments et boissons	4,8	6,8	27,0	7,02	18,85	14,15	20,31	18,86	16,41
Métaux et minéraux	2,6	9,5	56,0	29,95	24,90	26,82	1,89	2,90	6,54
Produits chimiques	0,7	1,1	6,7	9,97	25,27	19,15	5,20	2,27	3,59
Plastiques et caoutchouc	0,6	1,3	9,0	17,42	27,93	23,78	6,83	4,74	5,53
Vêtement et textiles	2,4	6,2	52,0	20,96	30,44	26,71	4,37	8,00	10,90
Bois et papier	0,1	1,5	11,8	65,79	29,38	42,32	1,85	9,63	15,07
Machines et mat. électron.	11,1	23,5	367,1	16,17	40,98	30,87	1,36	1,37	6,35
Matériel de transport	0,3	3,1	115,6	61,17	57,06	58,63	0,10	0,18	3,11
Prod. manufacturés divers	0,5	2,7	16,0	38,68	25,09	30,15	1,56	0,81	1,74
Transactions spéciales	1,8	1,6	4,6	-2,20	14,27	7,63	0,85	10,24	18,45

* Taux de croissance annuel composé.
Source : Statistique Canada, *Base douanière*.

Tableau 3.2.2.3

Commerce des marchandises, Ontario – Mexique, par produit

	Millions de dollars courants			TCAC*, %			Part du Canada, %		
	1989	1994	2002	1989-1994	1994-2002	1989-2002	1989	1994	2002
Exportations									
Agriculture	40,9	30,6	35,0	-5,64	1,69	-1,19	25,78	8,49	4,66
Aliments et boissons	0,2	3,9	13,0	76,87	16,14	36,54	15,36	66,10	67,77
Métaux et minéraux	87,1	47,3	108,7	-11,48	10,95	1,72	58,74	34,95	36,85
Produits chimiques	1,9	6,0	12,4	25,48	9,49	15,38	27,22	30,44	12,52
Plastiques et caoutchouc	11,8	14,5	31,1	4,14	10,02	7,72	85,90	74,67	63,04
Vêtement et textiles	3,6	29,6	3,7	52,70	-23,00	0,19	34,82	82,05	9,01
Bois et papier	3,5	14,5	28,5	32,80	8,80	17,47	9,33	15,98	21,38
Machines et mat. électron.	100,3	151,8	299,4	8,63	8,87	8,77	85,90	86,12	73,99
Matériel de transport	73,8	100,2	523,7	6,31	22,97	16,27	63,45	51,01	98,73
Prod. manufacturés divers	1,2	4,6	37,7	29,65	30,19	29,98	76,61	34,85	85,81
Transactions spéciales	15,7	24,9	3,8	9,69	-21,05	-10,40	59,02	82,58	12,91
Importations									
Agriculture	39,2	99,4	199,1	20,46	9,07	13,31	36,83	53,45	56,79
Aliments et boissons	14,2	15,0	82,3	1,07	23,71	14,46	59,81	41,73	50,01
Métaux et minéraux	61,2	131,9	391,8	16,61	14,58	15,36	45,28	40,46	45,73
Produits chimiques	5,5	42,5	166,1	50,41	18,57	29,93	41,76	87,21	89,07
Plastiques et caoutchouc	6,0	19,1	139,6	25,90	28,26	27,35	72,97	71,69	85,43
Vêtement et textiles	25,5	55,2	349,4	16,69	25,94	22,30	46,56	71,24	73,27
Bois et papier	1,5	9,7	56,0	45,97	24,47	32,33	22,60	62,36	71,58
Machines et mat. électron.	756,4	1 600,8	4 942,1	16,18	15,13	15,53	92,84	93,30	85,53
Matériel de transport	288,7	1 663,8	3 422,8	41,95	9,44	20,95	95,70	95,17	91,97
Prod. manufacturés divers	29,6	317,5	870,2	60,76	13,43	29,71	88,47	95,80	94,64
Transactions spéciales	203,7	9,9	18,2	-45,43	7,96	-16,96	97,60	63,67	72,80

* Taux de croissance annuel composé.
Source : Statistique Canada, *Base douanière*.

Tableau 3.2.2.4

Commerce des marchandises, Québec – Mexique, par produit

	Millions de dollars courants			TCAC*, %			Part du Canada, %		
	1989	1994	2002	1989-1994	1994-2002	1989-2002	1989	1994	2002
Exportations									
Agriculture	29,8	5,8	26,8	-27,84	21,03	-0,80	18,79	1,62	3,58
Aliments et boissons	0,4	0,2	0,3	-13,14	8,35	-0,48	24,47	3,01	1,77
Métaux et minéraux	9,9	22,9	144,5	18,15	25,90	22,86	6,70	16,89	48,99
Produits chimiques	3,0	3,8	78,9	4,70	46,14	28,55	42,40	19,18	79,47
Plastiques et caoutchouc	1,3	0,5	1,7	-19,49	18,13	1,93	9,81	2,35	3,51
Vêtement et textiles	6,0	6,4	16,7	1,36	12,75	8,22	58,26	17,69	41,10
Bois et papier	10,7	15,8	3,7	8,09	-16,54	-7,81	28,43	17,40	2,79
Machines et mat. électron.	9,0	14,4	48,9	9,73	16,53	13,86	7,73	8,15	12,07
Matériel de transport	42,2	91,2	2,3	16,67	-36,80	-20,00	36,27	46,42	0,44
Prod. manufacturés divers	0,3	6,4	3,9	81,97	-6,10	21,11	19,77	48,98	8,84
Transactions spéciales	3,6	3,3	1,8	-1,29	-7,59	-5,22	13,41	11,07	6,09
Importations									
Agriculture	13,9	12,4	10,2	-2,19	-2,43	-2,34	13,03	6,68	2,91
Aliments et boissons	2,1	9,5	24,3	34,61	12,48	20,53	9,02	26,38	14,76
Métaux et minéraux	47,2	126,1	302,9	21,73	11,58	15,38	34,92	38,66	35,34
Produits chimiques	6,1	2,5	9,9	-16,23	18,71	3,82	45,82	5,13	5,29
Plastiques et caoutchouc	1,5	5,3	9,0	28,29	6,79	14,60	18,62	20,10	5,53
Vêtement et textiles	24,0	12,3	60,4	-12,47	21,96	7,35	43,82	15,92	12,67
Bois et papier	4,5	1,6	1,4	-18,20	-2,17	-8,68	68,53	10,45	1,75
Machines et mat. électron.	29,3	53,4	204,5	12,80	18,26	16,13	3,59	3,12	3,54
Matériel de transport	0,6	22,4	45,9	108,21	9,40	40,12	0,19	1,28	1,23
Prod. manufacturés divers	2,4	5,0	9,1	15,82	7,73	10,77	7,17	1,51	0,99
Transactions spéciales	1,7	2,0	1,0	3,88	-8,21	-3,74	0,80	13,04	4,07

* Taux de croissance annuel composé.
Source : Statistique Canada, *Base douanière*.

Tableau 3.2.2.5

Commerce des marchandises, Canada atlantique – Mexique, par produit

	Millions de dollars courants			TCAC*, %			Part du Canada, %		
	1989	1994	2002	1989-1994	1994-2002	1989-2002	1989	1994	2002
Exportations									
Agriculture	2,4	0,5	3,3	-26,33	25,82	2,41	1,53	0,15	0,44
Aliments et boissons	0,0	0,7	1,2	n.d.	6,95	n.d.	0,00	11,52	6,11
Métaux et minéraux	18,2	6,1	11,2	-19,63	7,91	-3,65	12,24	4,50	3,80
Produits chimiques	2,1	0,4	1,3	-28,97	16,83	-3,56	29,62	1,93	1,33
Plastiques et caoutchouc	0,0	0,0	0,1	n.d.	n.d.	n.d.	0,00	0,18	0,28
Vêtement et textiles	0,5	0,0	0,4	-100,00	n.d.	-1,07	4,43	0,00	0,97
Bois et papier	0,0	13,3	27,5	n.d.	9,54	n.d.	0,05	14,61	20,65
Machines et mat. électron.	0,0	0,8	1,2	92,37	6,23	33,49	0,02	0,43	0,31
Matériel de transport	0,0	0,0	0,0	n.d.	n.d.	n.d.	0,00	0,00	0,00
Prod. manufacturés divers	0,0	0,0	0,0	n.d.	n.d.	n.d.	0,00	0,13	0,00
Transactions spéciales	0,0	1,4	18,4	n.d.	37,53	n.d.	0,04	4,76	63,11
Importations									
Agriculture	4,6	1,2	1,1	-23,07	-0,94	-10,12	4,30	0,66	0,33
Aliments et boissons	0,6	0,8	5,9	8,72	27,58	19,97	2,32	2,33	3,57
Métaux et minéraux	11,1	36,9	22,3	27,25	-6,10	5,54	8,18	11,31	2,60
Produits chimiques	0,0	1,4	1,0	n.d.	-3,90	n.d.	0,00	2,87	0,55
Plastiques et caoutchouc	0,0	0,0	0,3	56,04	27,35	37,70	0,05	0,14	0,16
Vêtement et textiles	0,4	0,3	0,5	-9,98	8,33	0,88	0,81	0,34	0,10
Bois et papier	0,0	0,5	0,6	73,73	2,77	25,76	0,45	2,94	0,73
Machines et mat. électron.	0,6	8,3	22,5	67,91	13,29	31,80	0,08	0,48	0,39
Matériel de transport	11,4	1,4	2,1	-33,90	5,03	-12,11	3,78	0,08	0,06
Prod. manufacturés divers	0,0	0,1	0,7	13,60	32,75	25,03	0,11	0,02	0,07
Transactions spéciales	0,3	0,2	0,0	-2,46	-31,47	-21,50	0,12	1,46	0,04

* Taux de croissance annuel composé.
Source : Statistique Canada, *Base douanière*.

LES TRANSBORDEMENTS

Une difficulté que rencontrent tous les analystes qui utilisent les statistiques du commerce a trait aux écarts observés entre les exportations et les importations déclarées par les partenaires commerciaux bilatéraux. Comme il ressort du tableau suivant, il peut y avoir une différence considérable entre ces deux valeurs. Parmil es principaux partenaires commerciaux du Canada après les États-Unis, le Canada rapporte un déficit commercial avec les cinq premiers, mais quatre de ceux-ci font plutôt état d'un excédent.

Comparaison des statistiques commerciales du Canada et de certains de ses partenaires

Milliards de dollars CAN, 2001

	Exportations canadiennes	Importations du Canada	Écart
États-Unis	351,8	334,8	17,0
Japon	8,3	12,0	-3,7
Chine	4,2	6,2	-2,0
Mexique	2,8	6,6	-3,8
Royaume-Uni	5,1	8,4	-3,4
Allemagne	2,9	3,8	-0,9
	Importations canadiennes	**Exportations au Canada**	**Écart**
États-Unis	218,3	253,1	-34,8
Japon	14,6	10,2	4,5
Chine	12,7	5,2	7,5
Mexique	12,1	4,8	7,4
Royaume-Uni	11,7	8,4	3,3
Allemagne	8,0	7,2	0,8
	Solde canadien	**Solde du partenaire**	**Écart**
États-Unis	133,5	81,7	51,8
Japon	-6,3	1,8	-8,1
Chine	-8,5	1,1	-9,5
Mexique	-9,4	1,8	-11,2
Royaume-Uni	-6,7	0,0	-6,7
Allemagne	-5,0	-3,4	-1,7

Données : *World Trade Atlas*.

Il est bien reconnu que les statistiques sur les importations sont généralement supérieures à celles sur les exportations. Les importations font l'objet d'une surveillance plus attentive que les exportations pour diverses raisons, par exemple aux fins de la perception des droits tarifaires, de l'imposition de contingents et de l'application de la réglementation en matière de santé et de sécurité. Cependant, il est tout aussi risqué d'utiliser sans discernement les données sur les importations déclarées par un partenaire commercial à la place des statistiques officielles sur les exportations canadiennes produites par Statistique Canada. Il y a des raisons légitimes de s'attendre à des écarts entre les exportations déclarées par un pays et les importations déclarées par son partenaire. Cela englobe des différences dans la façon dont les coûts de transport et d'assurance sont traités, des différences temporelles ou, de façon plus générale, des différences conceptuelles. Ainsi, le Canada et les États-Unis ont conclu une entente de partage des données qui permet aux deux pays de rapprocher leurs statistiques sur le commerce. Les écarts significatifs entre les données sur le commerce canado-américain publiées par le Canada et celles provenant des États-Unis sont simplement la conséquence de ces différences conceptuelles et, commeo n peut le voir dans les tableaux d'accompagnement, elles peuvent être encore assez importantes[23].

Même s'ils ne constituent pas un facteur dans les différences que révèlent les statistiques publiées sur le commerce canado-américain, les transbordements représentent une part importante de l'écart observé dans le cas des autres pays.

[23] Statistique Canada produit un rapport annuel en vue de redresser les écarts entre les comptes courants du Canada et des États-Unis.

Les transbordements sont l'attribution erronée d'échanges commerciaux à un pays lorsque celui-ci n'est pas la destination finale des biens. Les transbordements résultent souvent du passage des biens par un pays intermédiaire vers leur destination finale, par exemple des biens canadiens exportés par un port américain vers leur destination finale. Un récent exercice de rapprochement des données sur les échanges commerciaux Canada-Chine, par exemple, a fait ressortir un écart de 2,0 milliards de dollars entre les statistiques sur les exportations en Chine publiées par le Canada et les statistiques publiées par la Chine sur ses importations du Canada, dont près de 1,0 milliard de dollars était attribuable à des échanges commerciaux déclarés comme étant à destination de Hong Kong, une autre tranche de 0,15 milliard de dollars destinée aux États-Unis et 0,13 milliard de dollars à d'autres pays.

Les transbordements sont particulièrement importants dans le contexte nord-américain. Non seulement l'écart dans les statistiques officielles du commerce avec le Mexique figure-t-il parmi les plus élevés, mais les États-Unis sont probablement le plus important pays intermédiaire dans les échanges commerciaux du Canada. Statistique Canada a récemment publié un rapprochement des données sur le commerce du Canada avec le Mexique[24]. On y constate que, sur un écart de 4,2 milliards de dollars entre les exportations déclarées par le Canada au Mexique et les importations déclarées par le Mexique en provenance du Canada, une tranche de 2,6 milliards de dollars (62 p. 100), était imputable à des échanges commerciaux transitant par les États-Unis. Les transbordements étaient encore plus importants pour le commerce à destination du Nord, où 73 p. 100 de l'écart observé de 7,3 milliards de dollars était attribuable aux transbordements via les États-Unis.

Le rapprochement des données sur les échanges commerciaux est fait pays par pays et ne représente pas une modification des données officielles sur le commerce[25]. Cependant, il est possible de faire certaines estimations de l'effet des transbordements sur les profils globaux des échanges du Canada. Des exercices de rapprochement des données sur le commerce ont été faits pour certains de nos plus importants partenaires commerciaux ces dernières années, dont l'Union européenne (UE) et le Japon, outre les pays déjà mentionnés[26]. Bien que ces rapprochements aient été effectués pour diverses années[27], nous pouvons obtenir une estimation des effets des transbordements sur nos échanges commerciaux avec les États-Unis en appliquant le même ratio de transbordement aux données de 2001. En supprimant les exportations rapportées comme allant aux États-Unis plutôt qu'à leur destination finale réelle, les exportations déclarées du Canada aux États-Unis seraient inférieures de 4,8 milliards de dollars pour 2001. La conséquence de cette opération serait de ramener la part de nos exportations de marchandises allant aux États-Unis de 87,4 p. 100 à 86,2 p. 100, une baisse de seulement 1,2 point de pourcentage. Même si cela est relativement modeste en regard du commerce total du Canada, la reconnaissance de l'effet des transbordements sur les statistiques officielles du commerce est essentielle pour les chercheurs ou les responsables de la politique commerciale, notamment dans le cas de nos partenaires commerciaux de plus petite taille.

Les changements qui surviennent progressivement dans le taux de transbordement ont peut-être plus d'importance que la taille actuelle des transbordements. La tendance vers la mondialisation, par exemple l'intégration plus poussée de l'infrastructure des transports du Canada et des États-Unis, et l'attention moindre accordée au pays d'origine des importations qui pourrait résulter d'ententes commerciales plus libérales accroîtront vraisemblablement l'importance des transbordements. Cela pourrait fausser les profils

[24] *Trade Reconciliation With Mexico*, Statistique Canada, 2002.

[25] Pour un résumé de ces observations, voir *CanadExport*, vol. 19, n° 1, Supplément du 15 janvier 2001 : *Revue du commerce canadien*, troisième trimestre 2000, « L'effet des transbordements sur les statistiques du commerce international du Canada », Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international.

[26] Les exportations combinées du Canada vers ces pays représentent 74 p. 100 des exportations canadiennes à destination des pays autres que les États-Unis, selon les statistiques canadiennes sur les exportations.

[27] Le rapprochement le plus récent des données sur le commerce avec le Japon porte sur 1994 et celui des donnée sur le commerce avec l'UE, les années 1993 à 1997.

de croissance du commerce et modifier les soldes commerciaux mesurés pour certains pays, et même pour des régions entières. Malheureusement, les exercices de rapprochement des données sur les échanges commerciaux n'englobent que de courtes périodes et, par conséquent, nous n'avons aucun moyen de savoir comment évolue le taux de transbordement avec le temps.

Il y a peu de choses que les analystes puissent faire pour régler la question des transbordements, outre d'être conscients des limites des données sur le commerce, d'examiner et de départager soigneusement les différences, et d'espérer que les responsables de la production des statistiques poursuivront leurs efforts en vue d'améliorer la qualité des statistiques officielles sur les échanges commerciaux.

3.3 LE COMMERCE DES SERVICES[28]

Contrairement aux exportations de services du Canada aux États-Unis, les services représentent une part relativement importante et croissante des exportations canadiennes au Mexique. En 2001, 14,1 p. 100 des exportations du Canada au Mexique portaient sur des services, en hausse par rapport au niveau de 13,0 p. 100 enregistré en 1989. Cependant, on observe le contraire pour les importations, où la part des services a cédé près de 9,0 points de pourcentage entre 1989 et 2001 pour ne plus représenter que 7,2 p. 100 de nos importations totales du Mexique. Cette baisse découle davantage de l'augmentation rapide des importations de marchandises en provenance du Mexique durant cette période que de la croissance léthargique des importations de services.

Figure 3.3.1

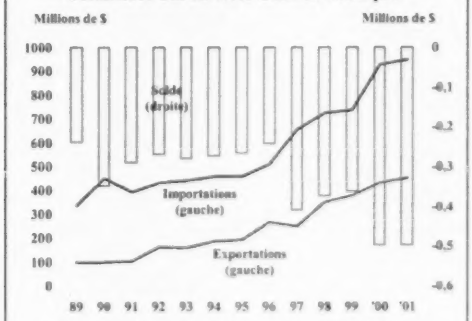
Part du commerce total Canada-Mexique représentée par les services

Source : Division de l'analyse commerciale et économique (EET), MAECI
Données : Statistique Canada, *Balance des paiements*

En termes monétaires, tant les importations que les exportations ont connu une hausse appréciable. Les exportations ont plus que quadruplé depuis 1989 pour atteindre 423 millions de dollars en 2001, tandis que les importations ont plus que doublé, à 950 millions de dollars. Comme nous en avons fait état tout au long du présent rapport, le Canada importe encore beaucoup plus du Mexique qu'il n'exporte vers ce pays; en 2001, le déficit commercial avec le Mexique dépassait le total de nos exportations. Dans l'ensemble, le commerce des services du Canada avec le Mexique a progressé plus rapidement qu'avec d'autres pays, comme en témoigne la part croissante du Mexique dans nos échanges totaux de services.

Figure 3.3.2

Commerce des services Canada-Mexique



Source : Division de l'analyse commerciale et économique (EET), MAECI
Données : Statistique Canada, *Balance des paiements*

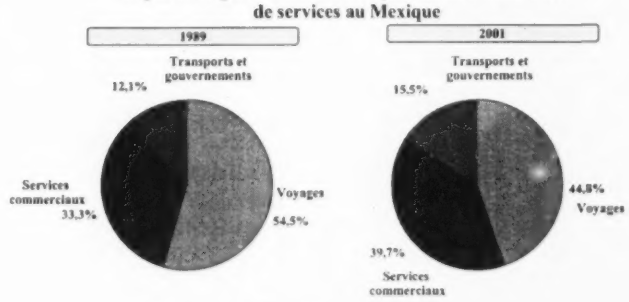
À l'image des tendances observées pour les autres pays, le secteur des Services commerciaux arrive en tête de liste et affiche la croissance la plus rapide parmi les exportations canadiennes de services au Mexique, avec

[28] Au moment de l'impression du présent rapport, les plus récentes données sur le commerce des services avec le Mexique portaient sur l'année 2001.

39,7 p. 100 des exportations totales de services en 2000, en hausse sur le niveau d'environun tiers enregistré en 1989. Du côté des importations, par contre, les services de voyage représentent près des quatre cinquièmes des importations de services du Canada en provenancedu Mexique.

Figure 3.3.3

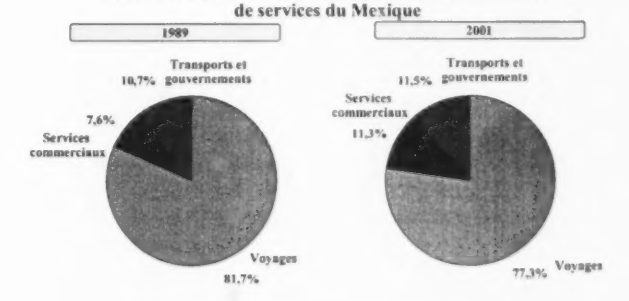
Répartition par industrie des exportations canadiennes de services au Mexique



Source : Division de l'analyse commerciale et économique (EET), MAECI
Données : Statistique Canada, *Balance des paiements*

Figure 3.3.4

Répartition par industrie des importations canadiennes de services du Mexique



Source : Division de l'analyse commerciale et économique (EET), MAECI
Données : Statistique Canada, *Balance des paiements*

Tableau 3.3

Le commerce des services du Canada avec le Mexique

	Millions de dollars courants			TCAC*, %			Part du total mondial, %		
	1989	1994	2001	1989-1994	1994-2001	1989-2001	1989	1994	2001
Exportations	95	185	453	14,26	13,65	13,90	0,46	0,56	0,78
Importations	334	458	950	6,52	10,99	9,1	1,15	1,03	1,43
Solde	-239	-273	-497	s.o.	s.o.	s.o.	2,93	2,34	5,97

* Taux de croissance annuel composé.
Source : Statistique Canada, *Balance des paiements*.

La presque totalité du déficit du Canada dans le commerce des services avec le Mexique est attribuable aux voyages. Les Canadiens dépensent 531 millions de dollars de plus en voyages au Mexique que les Mexicains n'en dépensent au Canada – ce qui est probablement lié au climat plus doux de ce pays durant les mois d'hiver. La plus grande partie de cette augmentation est survenue au cours des dernières années. Entre 1989 et 1994, les dépenses de voyage des Canadiens au Mexique ont augmenté à un taux annuel moyen de seulement 6,1 p. 100, mais celui-ci a plus que doublé, pour atteindre 11,5 p. 100, depuis 1994. Une partie de cette hausse pourrait être attribuable à l'augmentation des voyages d'affaires au Mexique depuis l'entrée en vigueur de l'ALÉNA, mais il est plus probable qu'elle soit une conséquence de la forte dévaluation du peso mexicain en 1994, qui a rendu les vacances au Mexique beaucoup plus abordables pour les Canadiens, notamment en comparaison d'autres destinations hivernales. Au total, 3,9 p. 100 des dépenses de voyage des Canadiens sont faites au Mexique.

Tableau 3.3.1

Le commerce des services de voyage du Canada avec le Mexique

	Millions de dollars courants			TCAC*, %			Part du total mondial, %		
	1989	1994	2001	1989-1994	1994-2001	1989-2001	1989	1994	2001
Exportations	45	89	203	14,61	12,50	13,38	0,67	0,93	1,21
Importations	255	342	734	6,05	11,53	9,21	2,59	2,50	3,94
Solde	-210	-253	-531	s.o.	s.o.	s.o.	6,67	6,14	28,66

* Taux de croissance annuel composé.
Source : Statistique Canada, *Balance des paiements*.

Les services de transport et les services gouvernementaux représentent une part relativement modeste des échanges totaux des services du Canada avec le Mexique. On observe une solide croissance des exportations de ces services durant la première moitié des années 90; mais, dans l'ensemble, cette tendance n'a pas réussi à garder la cadence avec les autres services. Le Canada enregistre un léger déficit commercial avec le Mexique au poste des services de transport et des services gouvernementaux.

Tableau 3.3.2

Échanges de services de transport et de services gouvernementaux du Canada avec le Mexique

	Millions de dollars courants			TCAC*, %			Part du total mondial, %		
	1989	1994	2001	1989-1994	1994-2001	1989-2001	1989	1994	2001
Exportations	17	33	70	13,94	11,34	12,41	0,31	0,43	0,59
Importations	40	58	109	7,99	9,43	8,82	0,56	0,52	0,74
Solde	-22	-25	-39	s.o.	s.o.	s.o.	1,50	0,73	1,43

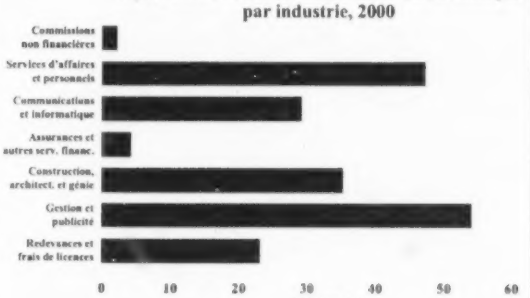
* Taux de croissance annuel composé.
Source : Statistique Canada, *Balance des paiements*.

Les services commerciaux comptent pour une large part des exportations de services du Canada au Mexique et c'est la composante qui a crû le plus rapidement tant du côté des exportations que du côté des importations. Les services commerciaux sont le genre de services auxquels les gens pensent lorsque l'on parle du commerce des services, par exemple les services d'ingénierie, d'architecture ou de conseillers en affaires. Les exportations de services commerciaux canadiens au Mexique ont augmenté rapidement sur toute la période pour atteindre 180 millions de dollars, tandis que les importations s'établissaient à 107 millions de dollars en 2001. Comme pour l'ensemble du commerce des services, les échanges de services commerciaux du Canada avec le Mexique ont augmenté plus rapidement qu'avec le reste du monde, comme le montre la part croissante du total mondial détenue par ce pays; cette tendance pourrait être liée à l'accroissement de l'IED canadien au Mexique.

Les services de gestion et de publicité occupent le premier rang des exportations de services commerciaux du Canada au Mexique avec une part de 27,8 p. 100. Divers autres services de soutien des affaires occupent aussi une place importante dans les exportations de services commerciaux canadiens vers ce pays, renforçant aussi le lien avec l'IED et le commerce des marchandises. Les services financiers et d'assurances occupent une part relativement modeste dans nos exportations de services commerciaux au Mexique au regard de la part élevée de l'IED canadien au Mexique qui va dans ce secteur, mais cela s'explique en bonne partie par la structure de réglementation de cette industrie.

Figure 3.3.5

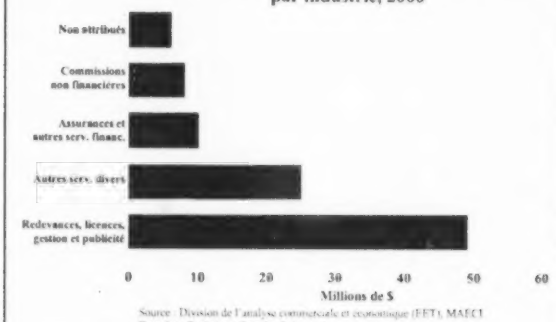
Exportations de services commerciaux au Mexique par industrie, 2000



Source : Division de l'analyse commerciale et économique (EET), MAECI
Données : Statistique Canada, *Balance des paiements*

Figure 3.3.6

Importations de services commerciaux du Mexique par industrie, 2000



Source : Division de l'analyse commerciale et économique (EET), MAECI
Données : Statistique Canada, *Balance des paiements*

Il est difficile d'examiner en détail les importations canadiennes de services commerciaux en provenance du Mexique à cause de la taille relativement modeste de ces importations. La moitié des importations de services commerciaux du Canada entre dans la catégorie des Redevances, des licences, de la gestion et de la publicité – un amalgame de nombreux services commerciaux. La catégorie Autres services divers représente une part supplémentaire de 25 p. 100; elle englobe les services récréatifs, personnels et culturels.

Tableau 3.3.3

Échanges de services commerciaux du Canada avec le Mexique

	Millions de dollars courants			TCAC*, %			Part du total mondial, %		
	1989	1994	2001	1989-1994	1994-2001	1989-2001	1989	1994	2001
Exportations	33	63	180	13,94	16,18	15,24	0,39	0,41	0,61
Importations	40	58	107	7,99	9,14	8,66	0,33	0,29	0,32
Solde	-7	5	73	s.o.	s.o.	s.o.	-0,06	-0,12	-1,98

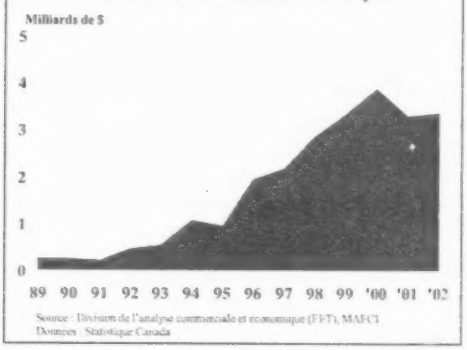
* Taux de croissance annuel composé.
Source : Statistique Canada, *Balance des paiements*.

3.4 L'INVESTISSEMENT ÉTRANGER DIRECT

Tel que noté précédemment, les liens avec le Mexique sur le plan de l'investissement étranger direct (IED) se sont développés rapidement, notamment depuis l'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA) en 1994. Ces liens demeurent toutefois très limités et, par conséquent, il y a peu de données disponibles sur cet aspect.

Figure 3.4.1

Stocks d'IED canadien au Mexique



Source : Division de l'analyse commerciale et économique (FFT), MAECI
Données : Statistique Canada

Comme le montre le tableau ci-dessous, l'IED entrant du Mexique au Canada atteignait 83 millions de dollars en 2002, ce qui ne représente que 0,02 p. 100 de l'IED total au Canada. En raison du niveau relativement limité de l'IED mexicain au Canada, il y a peu de chose que l'on puisse dire au sujet des tendances ou de la répartition par industrie de cet investissement.

L'IED canadien au Mexique dépasse l'IED mexicain au Canada par un facteur de 40 à 1. L'IED canadien au Mexique a accéléré de façon spectaculaire depuis l'entrée en vigueur de l'ALÉNA en 1994 comme l'illustre la figure ci-contre. L'IED canadien au Mexique s'est multiplié par quatorze depuis 1989 et la part du Mexique dans l'IED sortant du Canada a presque triplé, passant de 0,3 p. 100 en 1989 à 0,8 p. 100 en 2002, un niveau qui demeure néanmoins modeste. Le stock d'IED canadien au Mexique a fléchi par rapport au sommet atteint en 2000, mais cela est vraisemblablement attribuable au ralentissement économique mondial et au repli de l'activité du côté des F et A. Étonnamment, il y a peu d'indication d'une incidence marquée sur l'IED canadien au Mexique de la crise du peso mexicain de 1994.

Tableau 3.4.1

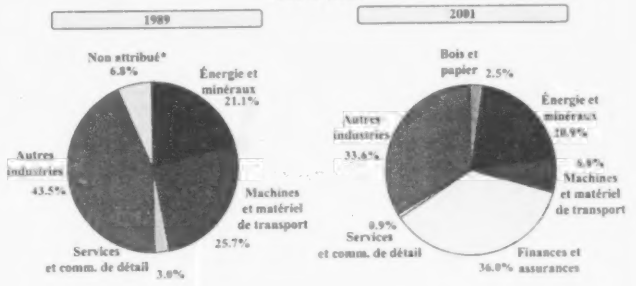
Situation de l'investissement direct du Canada (stock) au Mexique

	Millions de dollars courants			TCAC*, %			Part du total mondial, %		
	1989	1994	2002	1989-1994	1994-2002	1989-2002	1989	1994	2002
Sortant	237	1 073	3 344	35,26	15,27	22,58	0,26	0,73	0,77
Entrant	12	177	83	71,30	-9,03	16,04	0,01	0,11	0,02
Solde	225	896	3 261	s.o.	s.o.	s.o.	-0,69	-10,82	3,96

* Taux de croissance annuel composé.

Figure 3.4.2

Répartition par industrie du stock d'IED canadien au Mexique, 1989 et 2001



*Non attribué à une industrie en raison du caractère confidentiel des données
Source : Division de l'analyse commerciale et économique (EET), MAECI
Données : Statistique Canada, *Balance des paiements*

La figure 3.4.2, ci-dessus, montre que les plus importants investissements sont survenus dans le secteur des Finances et des assurances, qui représentait 36,0 p. 100 de l'IED canadien au Mexique en 2001, alors qu'aucun investissement n'était enregistré dans ce secteur en 1989. En fait, le secteur des Finances et des assurances explique à lui seul 38,3 p. 100 de la croissance de l'IED canadien au Mexique depuis 1989.

Tableau 3.4.2

Stock d'investissement étranger direct du Canada au Mexique, par industrie

	Millions de dollars courants			TCAC*, %			Part du total mondial, %		
	1989	1994	2001	1989-1994	1994-2001	1989-2001	1989	1994	2001
Bois et papier	x	x	101	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	1,15
Énergie et minéraux	50	162	840	26,51	26,51	26,51	0,27	0,50	1,13
Machines et matériel de transport	61	x	243	n.d.	n.d.	12,21	2,05	n.d.	0,95
Finances et assurances	x	X	1 447	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	0,99
Services et commerce de détail	7	35	38	37,97	1,18	15,14	0,08	0,29	0,07
Autres industries	103	668	1 351	45,34	10,59	23,92	0,33	1,38	1,67
Révisions non réparties	0	0	-741	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.

* Taux de croissance annuel composé.
Source : Statistique Canada, *Balance des paiements*.

Les deux autres secteurs les plus importants pour l'IED canadien au Mexique sont celui des « Autres industries », qui englobe toute une variété d'activités allant de l'industrie des télécommunications, à celle des textiles et du vêtement et à celle des aliments et boissons, et le secteur de l'Énergie et des minéraux, où l'investissement canadien est habituellement assez concentré dans les pays en développement. Il est intéressant de constater qu'en 1989, 25,7 p. 100 de l'IED canadien au Mexique allait au secteur des Machines et du matériel de transport, mais que la part de ce dernier avait reculé à 6,0 p. 100 en 2001.